[illegible] 著

那些别的事儿

《百花园·小小说世界》《小小说选刊》

全体编辑倾情推荐

浓缩版的《吐拉拉开始记》《故事》《浮沉》

小说虽小，说尽人生大道理

故事虽短，道尽职场潜规则

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 唇印
- 谁也没想到
- 吃饭
- 感冒是这样流行的
- 张局长开博客
- 一个乞丐的营销策略
- 我的垃圾工丈夫
- 都是人才
- 爱
- 微软的门卫
- 江小帆的求职策划
- 威胁
- 为什么倒霉的总是俺
- 应聘
- 给我工资少一点
- 牛肉面的故事
- 新闻主播选拔
- 成功，没有秘诀
- 洞
- 李小末的春天
- 那个夏天的知了
- 找工作
- 经　验
- 高等教育
- 送给小杂工的礼物
- 树叶绿的时候下了场雪
- 最后一位客户
- 游　戏
- 一刻钟
- 应聘角逐

- 老板送我礼物
- 一次令人难忘的面试
- 最佳人选
- 面　试
- 魔鬼面试

唇印

周正，长得周周正正，穿戴大方得体，说话不紧不慢，办事不急不躁。

他在单位说重要不重要、说不重要也离不了的部门当主任。周正的单位是个实权衙门，每天迎来送往的事很多，接触各阶层的人也多。周正在部门待人接物做得周到随和，与单位其他各部门的关系也融洽。周正的为人处世在单位内外都有着极好的口碑。

人人眼里有杆秤，每年的先进都少不了周正。奇怪的是，几年来，单位提拔了不少干部，几乎各个部门的负责人都得到了升迁的机会，只有周正原地踏步。周正是不太在乎的。他的处世格言是“三好”：工作好，身体好，家庭好。工作好自不必说，身体好是周正最得意的。上中学，周正学过武术。上大学，周正是校游泳队的，健壮的体魄倾倒了不少窈窕淑女。周正的妻子就是当年大学里的校花，在一次校运动会上，周正百米自由泳得了冠军，校花给他送了鲜花。毕业后，校花就成了周正的贤内助。双休日周正一家三口外出游玩时，总是招来许多路人惊羡的目光。

周正没有不良嗜好，不抽烟，不喝酒，不打牌，即便是官场上的一些应酬，周正也做到洁身自好。年终，单位的头儿带着全体中层干部在月牙酒店聚餐。喝得半晕，去洗脚城泡脚，一双双大臭脚泡到木盆里时，只有周正纹丝不动，说自己皮肤过敏，经不得泡。周正一个人坐在沙发上看电视，等大伙儿都泡完了，捏完了，周正也跟着一起走。周正明显感觉到大伙儿不爱搭理他了，单位的头儿在与大家分手时，唯独没有与周正握手。以后再有什么集体活动，也没人通知周正了。

这还不是最糟的。情人节那天，周正和妻子到他们恋爱时经常约会的情侣岛重温旧梦，叙说当年，不知不觉中已过了午夜，两人沿着河滨路往回走，在幽静的林荫道上，碰上一对相拥的情侣。擦肩而过

的时候，周正无意间扫了一眼，正巧那对情侣中的男人也抬眼看了一下周正，两人瞬间的对视后，连忙都扭过头去。周正的身子一颤，手心沁出了汗。妻子觉察出了异样，忙追问，怎么了？周正攥着妻子的手不说话，回到家里才长长地吐出口气。妻子问，到底怎么了？周正说，刚才碰到的那男的是单位的头儿。妻子说，碰到头儿有啥紧张的？周正说，问题是头儿搂着的女人不是他的老婆。妻子的手也开始出汗了，坏了，那你不是探到人家的隐私了吗？我说咱晚上不出去吧，你偏要去回顾浪漫。这下可好，把领导的浪漫事也回顾出来了。

周正浑身不自在，平生第一次失眠了。

以后的日子，周正竟然不能维持内心的平静了，尤其是每次碰到单位的头儿，他就手心出汗，像是欠了人家钱似的。头儿开会只要在讲话中口气严厉地说某件事，周正就觉得头儿是在敲打自己。无论在什么场合，周正绝对不开男女之间的玩笑，也不参与此类的话题。周正第一次感觉到人活在世上，还真有累的时候。

周正病了，查不出原因。妻子找来周正大学时最要好的朋友陪他聊天儿。朋友听了周正的烦恼，说，你有没有啥把柄在单位头儿的手里？周正坚定地摇摇头，我的为人你还不知道？朋友拍拍周正的肩膀：老朋友！水至清则无鱼啊，你怎么能不给领导留点把柄呢？

周正扭扭捏捏地找到单位的头儿请假：一个大学时的朋友来了，想请个假陪朋友转转。头儿看着周正的表情，神秘地说，一个女朋友吧？周正红着脸，点点头。头儿说，去吧去吧，好好玩玩，叙叙旧情啊。周正走了，回到家蒙头大睡。睡足了觉，周正让妻子抹上口红，在自己的腮上留下了唇印。周正到单位，找到头儿说，远道来的朋友玩得高兴，还想多待几天，能不能再请一天假？头儿的眼睛在周正的脸上扫到了那枚红唇印，兴奋地说，好哇，周正，老实交代，是不是和朋友旧情复燃了？这证据都留在脸上了。周正慌忙掏出手绢在腮帮子上乱擦。头儿哈哈大笑，泪都笑出来了。周正说，头儿，这纯属意

外，您可千万别对我老婆说。头儿摆摆手说，男人嘛，哪能没有点风花雪月。好，给你两天假，痛快玩去吧。

周正和头儿的关系空前地滑润。不久就有小道消息说，周正要被提拔，上面在考察呢。头儿说的，肯定错不了。

谁也没想到

谁也没想到，李美丽敬酒敬到领导时，领导竟然伸手在她的屁股上拍了一下。围坐在酒桌旁的人在领导的手拍在李美丽屁股上的一瞬间都怔住了，空气一下子静止不动了。

接下来，更是谁也没想到，在领导的手拍了李美丽的屁股后，李美丽竟然把手中酒杯里的酒“唰”地泼到了领导的脸上，绝对是脸上而不是嘴里，因为围坐在酒桌旁的人在李美丽做过这个动作后，除了先听到轻微的“啪”的响声外，随后就看到领导脸上像泪水一样流淌下来的酒。这下，不仅是围坐在酒桌旁的人怔住了，连领导也怔住了。就在除了李美丽以外所有的人都愣怔住了的同时，李美丽已完成了愤怒的脸红，流淌出了愤怒的泪水，甩开急匆匆愤怒的步子跑了出去。李美丽愤怒的关门声很响，响声让酒桌旁的人都不由得颤抖了一下。颤抖过后，所有人的目光都或直或偏或实或虚地射向了领导。领导也被李美丽愤怒的关门声震得颤抖了一下，瞬间脸色铁青，愤然而起，开门出去了。

谁都知道，愤怒着跑出去的李美丽不会再回来了，愤然而走的领导也不会再回来了。这好好的一顿酒宴才喝了一半便不得不结束了。所有的人不约而同地起身，悄无声息地迅速离开了。

谁都以为李美丽第二天会以身体不舒服而请假不来上班的，但李美丽却来了。李美丽一来，就被人事处告知她被辞退了，立刻结算工资走人，李美丽一怔，同事们也都一怔。领导素以铁腕著称，可谁也没想到，领导的铁腕不仅斩钉截铁，而且雷厉风行。李美丽白皙美丽的脸孔立刻像洇了血一样，杏目圆睁，愤怒地冲进了领导办公室。

李美丽怒视着领导说道：“我要告你！”

领导微微一笑：“好啊！谁能给你作证？”

李美丽转身而出。李美丽来找大刘，见到大刘，她的眼泪就委屈地流了下来。大刘给李美丽倒了杯水，小声说道：“领导做得确实过分

了些，当着那么多人的面……”大刘在单位被称为“刘大侠”，谁家有个什么事保准能看到大刘为之奔忙的身影。半年前李美丽刚来时，大刘就对李美丽说有什么事尽管找他，上刀山下火海义不容辞，她李美丽就是他大刘的亲妹妹。李美丽抹抹泪水说：“我要告他，你给我作证。”“什么？”刚坐到椅子上的大刘“噌”地站了起来，惊讶地望着李美丽说：“告领导？”李美丽坚定地点了点头。大刘缓缓坐下说：“妹子，算了吧！我看领导开除你也不是真心的，你去给他认个错，这事也就过去了，以后躲着他点就是了，现在的领导有几个不花心的。”李美丽望着大刘目瞪口呆，转身而去。

李美丽来到王红跟前，王红和李美丽一同来这里上班，平时无话不说，关系如姐妹。李美丽的眼泪刷刷的，哽咽着叫了一声：“姐……”王红看看李美丽，脸色冷冷地说：“又没少什么，至于吗？”李美丽一怔，眼泪刷地没了，目光星火闪耀地望着王红说：“姐，你说的什么话？”王红冷笑一声说：“领导拍你是给你机会呢，你不抓住机会，倒泼了领导一脸酒，你不是犯傻吗！”李美丽后退了一步，目光火焰般喷射在王红的脸上，不认识王红似地看了王红足有两分钟。李美丽凄然一笑说：“看来领导的手应该拍在你的屁股上，可惜，你没长与屁股相称的脸。”王红跳了起来，吼叫着向李美丽扑过来，李美丽一闪身躲开了。

李美丽眼中的火焰呼呼的了，她来到小张面前，把眼里的火焰揉碎，一点点地撒在小张的脸上，小张的脸慢慢地红了。李美丽说：“我要告领导，你给我作证吧！”小张的脸更红了，目光躲闪着李美丽。李美丽说：“我知道你一直喜欢我，经常偷偷往我抽屉里放零食的就是你。我们俩一起离开这里。”小张的头低垂着，有气无力地说道：“能找到一个这么好的单位不容易……”李美丽眼里揉碎的最后一粒火焰掉在了地上，她缓缓地离开了。

李美丽步履沉重地离开了单位。

谁也没想到，半个月后，李美丽又回来了。回来的李美丽坐到了领导的位置，领导被上级领导调到一个可有可无的岗位上去了。领导走的时候才知道，李美丽跑到上级领导那里，心甘情愿地让上级领导拍了屁股。

李美丽一上任，立刻辞退了大刘、王红和小张，三人惊慌地来恳求李美丽。李美丽望着他们，突然泪如雨下，哽咽着说道："是你们逼的，我的纯洁都叫你们给毁了啊！"

吃饭

他一直认为吃饭是要付钱的。他父亲常说：天下没有免费的午餐。

从小，他一颠一颠地跟在母亲屁股后逛菜市，没见过哪一天母亲不用付钱就能拎着菜回家。上学后，一直到大学，他不管在学校食堂，还是和同学聚会打牙祭，吃了饭他就会自觉付钱。

走上工作岗位后，他也坚持吃饭付钱。吃饭不付钱，就像小偷一样，要被抓的。

他在单位食堂里用餐，像很多人一样排着长长的队。窗口，那是交易的地方，他把饭菜票递进去，里面就会传送出美馔佳肴。他习惯于这样一种简单的程序，很开心地过着每一天。

起先，他几乎没有应酬。不过时间一久，人头就熟了。那天，有同事约他到外面吃饭，他很开心地去了。饭毕，他掏出钱放到饭桌上，问需要付多少饭钱。同事说你不用付钱。他说我吃了饭，咋就不用付钱呢?

在那个城市里，他知道霓虹灯闪烁的地方，不是他的工资能承受的。他要为自己的未来考虑，要结婚，要买房，不提早积攒行吗?

他不断地接到同事请他吃饭的预约，他很不想去，但盛情难却，同事之间抬头不见低头见。他计算着吃饭的费用。他曾经带上工作后发的第一笔工资赴宴。但每次掏钱时都被同事笑着挡回去。同事说，下回你请吧。他觉得白吃人家的饭不好，他记得父亲的话：天下没有免费的午餐。

那天，领导把他叫到办公室。领导说晚上有客人来，要他作陪。他的头皮阵阵发麻，他知道领导去的地方一定高档。同事请的饭还没付过钱，现在领导又要请自己，而且费用肯定要高得多。他想逃避，但始终找不出理由。他问不去行吗? 领导说，这是工作，要配合。

于是他在那个喧嚣迷离的夜晚，头一回走进城市里最豪华的酒店。满桌子的山珍海味让他如坐针毡般难受。在一桌子不停的欢笑中，他不断地捏紧自己的口袋。他断定这顿饭一定很贵。他好几次起身出门，跑到收银台问价钱。烟钱、酒钱、菜钱，他样样记得很仔细。服务员说不会错的，这是物价局审核过的价格。他说他不是这个意思，他只想知道这顿饭需要多少钱。服务员说宴会还没结束，他们也不知道最后的开销是多少。

他于是出汗，担心自己带的钱不够，担心大家说他吃了饭不带足钱。

宴会终于结束了，在大家摸口袋找手机看时间的时候，他也摸着口袋，然后掏出钱放在桌子上。他的举动让满桌人大骇。客人问咋回事，他说是今晚的饭钱。办公室主任赶紧挡住他的手，笑着说新来的这位同志很幽默，经常来几句出人意料的话。众人大笑，觉得很有意思。

第二天，他被办公室主任叫了过去。主任说领导很生气，这种玩笑以后使不得，人家会很尴尬，以为是真的。他说他不是玩笑，是真的。主任用手摸了摸他的脑袋，问他是不是在发烧。他说很正常。吃了饭要付钱的，他从来都是这么做的。主任说他签单了，就是付钱了。他说那我也欠你一顿饭。主任摇了摇手说自己头疼，想休息一下。

后来，他依然不断接到同事的邀请。有一回，他埋了单，长长地舒了口气，觉得摆平了一件相当重要的事。

后来，因公吃饭的事也多了起来，他不得不去，那是工作，他渐渐适应了。他开始不断出入豪华场所，甚至头一回去ＫＴＶ，他也不再从口袋里摸钱。他知道公家请的饭可以白吃，吃再多也不关他的事。

但他一直记着自己吃的饭钱数，每吃一顿，他都要问办公室主任。在他进入角色的那会儿，他口袋里藏着一个笔记本，他总是做除

法，取个平均数算作自己的饭钱。他很惊讶，第一个月他吃的公家的饭钱正好与自己的工资相当，第二个月他发现吃的数额已超出工资，以后每个月都有递增，当然这个规律有时候也会变一下，比方说他出差在外。据他后来不经意间透露，他的笔记本密密麻麻记着的饭钱数，第一年数额很巨大，远远地超过了他的全年总收入。第二年比第一年又多出许多。

他给家里写了信，信上说他一直记得父亲的忠告，吃饭是要付钱的。不过，他又说，他现在实在找不到付钱的机会，每天总有关于吃饭的工作。他让父亲放心，说自己不吃不行，吃进肚子的没事，又不是吃在口袋里。

感冒是这样流行的

在这个不大不小的机关里，秘书李四只能算一个平凡人物。与所有的平凡人物一样，李四也有一些隐秘的愿望，譬如现在，李四就特别希望自己能患上感冒。

现在是4月5日上午，阳光明媚，李四站在顶头上司刘爱国主任的办公桌前，听刘爱国主任跟他说："刚才小宋打电话来请假，说是染上了流感，这段时间大家都要悠着点儿。"

李四知道小宋没病，小宋这小子一定是憋慌了，周末跑省城去见女朋友，这会儿赶不回来了。不过李四早过了那种想什么说什么的年纪，李四一声不吭地回到办公室，拿出科室出勤记录本，很认真地记下："4月5日，宋鹏患流行性感冒，休病假一天。"接着李四很随意地将本子往前翻，就翻到了这样一些记录：

２月１４日，梁思思严重感冒，请病假一天。

３月８日，刘爱国主任感冒，休假一天。

３月１９日，高岗主任病假（感冒）。

翻着翻着，一个愿望就偷偷地在李四心里滋长起来：现在正是感冒流行的季节，小宋是刚分到机关的大学生，他都能感冒，为什么我不能感冒一回啊？李四骨子里是那种把日子过得小心谨慎的人，李四这么想着的时候就有了些小小的兴奋。这天上班的时候，李四满脑子都在暗暗嘀咕着：选择哪一天感冒呀？感冒那天又做点儿什么呢？

时间最后定格到了4月8日。这一天对李四来说是一个很特别的日子：前年的这一天，李四认识了一个叫张英的漂亮女孩；去年的这一天，这个叫张英的女孩成了李四的妻子；今年的这一天呢？李四想着要给张英一个浪漫的惊喜。当然，制造浪漫是需要时间的，所以李四决定：4月8日患感冒。

一晃就到了4月7日，一场及时的春雨将天气浇得透凉。这一天李四就有了充足的理由来表现他的状态低迷，他时不时做出要咳嗽但

又咳不出来的非常难受的样子来。果然有人来问："李四，感冒了吧？穿这么少……"李四就很在意地用手摸了摸自己的额头，然后露出一脸的无所谓："没什么，过一天就好了。"话没说完，李四就用手掩住嘴巴，打出来一个闷响的喷嚏……

这本来就是一个容易感冒的季节。说感冒，李四还真感冒了。4月7日半夜，李四开始流鼻涕，打喷嚏，说糊话。张英让李四吵得不安宁了，冷不丁一摸李四的额头——烫手！才慌里慌张地将李四送到就近的医院，结果出来，是流行性感冒引发的急性肺炎，需住院治疗。

4月8日，李四躺在医院的病床上，一个人挺无聊，就"一、二、三、四"地数起了吊瓶内不停往下滴着的药水。当数到一千零二十四的时候，办公室的领导和同事都颠儿颠儿地跑医院来看他。刘爱国主任代表科室做了简短的安慰讲话，然后大家将几袋水果丢到床头柜上，又颠儿颠儿地离开了医院。

接受了两天的治疗，又观察了一天，周一的时候，李四又很早赶到单位上班了。当习惯性地打开科室出勤记录本时，李四看到这么一行字：

4月8日，李四因感冒导致肺炎住院。全体到医院看望李四，休假一天。

李四感觉怪怪的，就好像在自己精心料理的饭菜里吃出一只绿头苍蝇来。

这个时候宋鹏来了。宋鹏远远地瞪着李四说："这么快就出院了？你的病是不是全好了？现在办公室里除了我，全都传染上感冒了哩……"宋鹏说着，就张大嘴巴，朝李四打了一个大大的喷嚏……

张局长开博客

张局长开博客了！

这在局里可是个大事啊。第一个发现这秘密的小丁立马在《内部通讯》上发表了一篇言论稿：《领导干部写博客有利于廉政亲民》。文章紧扣张局长写博客这一事情，从中央精神到地方决策，从全局利益到部门要求，全方位阐释了这一事件的政治意义、经济意义和文化意义。

大家觉得小丁这马屁拍得有些离谱了，人家领导写博客也就玩玩罢了，未必就有什么这意义那意义。果然，张局长笑嘻嘻地发话了：网上哪有什么领导，都是博友嘛！大伙儿要多帮帮我这个菜鸟。局长话说得这么平易，大伙儿还好意思不去捧场？这边局长一篇文章刚挂上去，那边就有几十条帖子跟了上来。

张局长很有些得意，逢人就感叹："咱走错了路啊，当初要是做个文人多自在，说不定现在就靠稿费吃饭了。"听的人称赞说张局长的水平得诺贝尔奖都有可能。只有一同打麻将的几个老友对他嗤之以鼻："你也不看看，除了你手下，还有谁去捧场？"

张局长留心一看，可不，那些实名跟帖者无一不是本局的，就连原先不知电脑为何物的老黎头儿居然也注册了一个网名天天来跟帖。这对一向习惯于众星捧月的张局长来说可是极大的打击，有好几天他没再写博客，酒桌上也不提做文人的话题了。直到小丁过来告诉他，有人在网上对他开骂了。张局长火了，立马上网，果然见一个署名"冷面杀手"的人在网上痛骂"十大矫情博客"，排名第一的就是当红博客名人徐静蕾，此外还有郭敬明、杨二车娜姆等话题人物，张局长的大名扭扭捏捏地挤在第九位，罪名是"身为官员，不务正业，却热衷文坛作秀"。张局长哪里咽得下这口气，当即也如泼妇骂街一般发文回骂。对方自然不会善罢甘休，双方一连几天都在穷尽各种恶毒词汇进行对骂，引来无数看客。一时间张局长的博客点击率一路飙升，很快就跻

身“明星博客”的队伍了。这下子，张局长由懊恼转为惊喜，又开始和人说些“应该做文人”之类的话了。

争吵平息下来之后，张局长的博客点击率又开始停步不前了。张局长心里竟隐隐约约盼望着有人来找自己吵架。贵为领导的他平时周围都是一片阿谀之声，偶尔和人在网上斗斗嘴，居然也有意想不到的畅快。“冷面杀手”的消失，反而让他的心里莫名多出了一丝怅然若失的感觉。

又过了一阵，一个叫“月黑风高”的家伙居然抄袭张局长的博客文章。这还得了，全局上下一个个义愤填膺，纷纷站出来打抱不平。小丁的火气最大：“现在的文抄公啊，谁的文章好就抄谁的，王蒙、贾平凹、余秋雨哪个没被他们吃过，现在又吃到我们局长头上来了！”这下子就连张局长的牌友们都不好说什么了，人家的文章都有人抄袭了，这就好比出书有人盗版、书法有人冒充一样，从侧面证明了被抄袭者非同一般的实力。

慢慢地，张局长就有了“新潮局长”、“文化局长”的雅号，张局长自己也颇为得意。

年底竞聘办公室主任，局里很多人都蠢蠢欲动，只有小丁无动于衷。老婆抱怨说：“看你平时讨好献媚的，节骨眼上倒不使劲了！”小丁淡淡一笑，不置可否。

竞聘结果出来，竟然是不显山不露水的小丁顺利胜出。面对老婆的大惑不解，小丁嘿嘿笑着解释说：“那些烟啊酒啊补品啊，人家领导早不稀罕了，就算送个十万八万的现金人家也不会稀罕，搞不好还弄个行贿受贿的罪名。所以咱就玩点新鲜的，只要他张局长写一天博客，就离不了我这‘冷面杀手’和‘月黑风高’的抬举。咱其实也就是送了他一串毫无实际价值的点击率罢了，呵呵，没想到人家领导还就吃这个！”

一个乞丐的营销策略

我拎着刚买的Ｌｅｖｉｓ从茂业出来，站在门口等一个朋友。一个职业乞丐发现了我，非常专业地停在我面前。

“先生……行行好，给点吧。”我一时无聊便在口袋里找出一个硬币扔给他，并同他攀谈起来。

乞丐很健谈：“我只在华强北一带乞讨。你知道吗？一抬眼就见到你。在茂业买Ｌｅｖｉｓ，一定舍得花钱……”

“哦？懂得蛮多嘛！”我很惊讶。

“做乞丐，也要用科学的方法。”他说。

我一愣，饶有兴趣地问：“什么科学的方法？”

“你先看看我和其他乞丐有什么不同的地方。”

我仔细打量他，头发很乱，衣服很破，但都不脏。

他打断我的思考，说：“人们对乞丐都很反感，但我相信你对我并不反感，这点我看得出来。这就是我与其他乞丐的不同之处。”

我点点头。确实不反感，要不我怎么会同一个乞丐攀谈。

“我懂得ＳＷＯＴ分析，明白我所遇到的优势、劣势、机会和威胁。相对于我的竞争对手，我的优势是我不令人反感。机会和威胁都是外在因素，无非是深圳人口多和深圳将要市容整改等。我做过精确的计算，这里每天人流上万，穷人多，有钱人也多。理论上讲，我若是每天向每人讨１块钱，那我每月就能挣３０万。但是，并不是每个人都会给，而且每天也讨不了这么多人。所以我得分析，哪些是目标客户，哪些是潜在客户。”

他润润嗓子继续说：“在华强北区域，我的目标客户是总人流量的三成，成功几率７０％。潜在客户占两成，成功几率５０％。剩下五成，我选择放弃，因为我没有足够的时间在他们身上碰运气。”

“那你是怎样定义你的客户的呢？”我追问。

“首先，目标客户。就像你这样的年轻先生，有经济基础，出手大方。另外还有那些情侣也属于我的目标客户，他们为了在异性面前不丢面子也会大方施舍。其次，我把独自一人的漂亮女孩看作潜在客户，因为她们害怕纠缠，所以多数会花钱免‘灾’。这两类群体，年龄都限定在２０至３０岁之间。年龄太小，没什么经济基础；年龄太大，可能已结婚，财政大权掌握在老婆手中。这类人，根本没戏，恨不得反过来找我要钱。”

“那你每天能讨多少钱？”我继续问。

“周一到周五，生意差点，２００块左右吧。周末，可以讨到四五百。”

“这么多？”

见我有些怀疑，他给我算了一笔账：“和你们一样，我也是每天工作8小时，上午１１点到晚上7点，周末正常上班。我每乞讨一次的时间大概为5秒钟，扣除来回走动和搜索目标的时间，大概1分钟乞讨一次得1块钱，８个小时就是４８０块，再乘以成功几率（６０％+７０％＋５０％）÷2，将近３００块。”

“千万不能追着客户满街跑。如果乞讨不成，我决不死缠烂打。因为他若肯给钱的话早就给了，所以就算觍着脸纠缠，成功的机会还是很小。不能将有限的时间浪费在无施舍意愿的客户身上，不如转而寻找下一个目标。”

“你接着说。”我更感兴趣了，看来今天能学到新东西了。

“有人说做乞丐是靠运气吃饭，我不以为然。给你举个例子，‘女人世界’门口，一个帅气的男生，一个漂亮的女孩，你选哪一个乞讨？”

我想了想，说不知道。

“你应该去男的那儿。身边就是美女，他不好意思不给。但你要去了女的那边，她大可假装害怕你远远地躲开。”

“再给你举个例子。那天Ｃｏｃｏ Ｐａｒｋ门口，一个年轻女孩拿着一个购物袋，刚买完东西；还有一对青年男女，吃着冰淇淋；第三个是衣着考究的年轻男子，拿着笔记本包。我看一个人只要3秒钟，我毫不犹豫地走到女孩面前乞讨。女孩掏出两枚硬币扔给我，奇怪地问我为什么只找她乞讨。我回答说，那对情侣在吃东西，不方便掏钱；那个男的是高级白领，身上可能没有零钱；你刚从超市买东西出来，身上肯定有零钱。”

有道理！我越听越觉得有意思。

“知识决定一切！”我听总裁讲过这句话，第一次听乞丐也这么说。

“要用科学的方法来乞讨。天天躺在天桥上，怎么能讨到钱？走天桥的都是行色匆匆的路人，谁没事走天桥玩，爬上爬下多累。要用知识武装自己，学习知识可以把一个人变得很聪明，聪明的人不断学习知识就可以变成人才。２１世纪最需要的是什么？人才。”

我的垃圾工丈夫

这份工作我已经做很久了，当然不算是苦力活儿。但作为政府的一名代表挨家挨户地问问题，也不能算是令人满意的工作吧。

现在是8月份，天气炎热，我却不得不打领带。

“你好！我叫鲍伯•帕克斯，我们正在这个区做一项调查……”

“我没有兴趣！”你无法想象这样的回答我听到过多少次。一次，我终于抓住机会，“在你用力关上门之前，我想告诉你，我不卖东西，我只问一些有关你本人和这个社区的问题。”

门内的那个年轻女人踌躇了一会儿，扬了扬眉毛，耸了耸肩。

“进来吧，家里很乱，请别介意。”

这所房子稍稍旧了一点，是这个区的低收入居民能够租得起的住房。他们用很少的钱，把家收拾得看起来很舒适。

“我只问几个关于你本人和你的家庭的问题。虽然这听起来也许涉及个人隐私，但我不需要你们的真实姓名。这个信息将用于……”

她打断了我：“你想要一杯冰水吗？你看起来这一天过得很不舒服。”

“啊，是的！”我急切地说。

就在她端水的时候，一个男人从大门走了进来，是她的丈夫。

“乔，这个人是来做一项调查的。”她站在那里，礼貌地为我做介绍。

乔又高又瘦，脸上的皮肤很粗糙，看起来很老，虽然我猜他只不过２０岁出头。他的双手就像皮革一样坚韧，一看就知道是做苦力活儿磨出来的。

她向他倚靠过去，在他的面颊上轻轻地吻了一下。当他们四目相对的时候，你能够看出他们非常相爱。她微笑着将头倚在他的肩膀上。他用双手抚摩着她的脸，轻声说：“我爱你！”

他们也许没有物质财富，但他们比我认识的大多数人都更富有。他们的爱情是深厚的，是那种能让人在艰苦的环境下把头抬得高高的爱。

“乔为这个区工作。”她说。

“你是做什么的？”我问。

“乔是装垃圾车的。你知道，我为他骄傲。”

“亲爱的，我相信人家不想听这个。”乔说。

“不，我想听。”我说。

“你瞧，乔是这个区最好的垃圾工。他往卡车里装的垃圾比任何人都多。他能把那么多垃圾堆在一辆卡车里，这样，他们就不必跑那么多趟了。”她说这话的时候热情洋溢。

“时间一长——”乔接着说，“我就为区里节约了开支。工人工作的时间少了，每辆卡车的费用也减少了。”

说到这里，我们都沉默下来。我不知道该说什么。

“真令人难以相信！大多数人都会为这样一份工作抱怨不休的。这份工作当然很难做，但你对工作的态度却令人感到惊异。”我说。

她走到睡椅旁边的架子前。当她转过身来的时候，她的手里拿着一个里面裱了一张纸的小画框。

“当我们的第三个孩子出生的时候，乔丢了工作，我们获得了福利救济。有一天，他被送到这个区进行面试。他们给了他这份工作。他回家的时候又沮丧又羞愧，告诉我这可能是他能够做得最好的工作。实际上，这份工作的工资比我们获得的福利救济还要少。”

她踌躇了一会儿，向乔走去。

“我一直为他骄傲，以后也是这样。你瞧，我认为不是工作塑造人，我相信是人塑造工作！”

“为了在这儿工作，我们就要住在这个区，所以我们租了这所房子。”乔说。

“当我们搬进来的时候，这句名言就挂在大门内侧的墙壁上。它完全改变了我们的生活，我知道这份工作很适合乔。”她一边说一边将那个画框递给了我。纸上写着：

如果一个人被称作街道清扫工，那么，他应该像米开朗基罗画画，或者像贝多芬谱曲，或者像莎士比亚写诗一样清扫街道。他应该把街道打扫得让天上人间所有的生物都会驻足流连，并且说：这里住着一位工作很出色的街道清扫工。

——马丁•路德•金

“我爱他是因为他这个人无论做什么事情，只要做，他就会做得最好。我爱我的垃圾工丈夫！”

说完，她转过头去深情地看着丈夫。我看到乔的眼睛里有一种亮晶晶的东西在闪动。

他们俩正在微笑。

都是人才

李总的公司与许多要害部门有着业务联系，这就要求非常称职的公关小姐才能胜任此项工作。他高薪聘请了不少漂亮女孩，可试用后均达不到要求。她们要么小家子气，要么语言表达欠缺说服力，要么脸皮太薄，要么没有耐心，要么应变能力差……李总为此很是苦恼。

星期天，李总正在家玩电脑，突然听到门外响起了敲门声，他一听就明白又是推销的，便没应声。可敲门声却锲而不舍，依旧轻轻地响着。于是他板着脸打开门，严厉地道：别在这儿敲了，我家什么东西都不需要。他面前站着一位皮肤晒得有点发黑的年轻女推销员，样子很精明能干。她冲李总笑道：先生，开门七件事，柴米油盐酱醋茶，您怎能说什么也不需要呢？反正已经打扰您了，不妨再耽误您点宝贵时间。你是推销什么的？李总只好问道。

推销员看一眼李总嘴边的胡须说：首先我要送您一只精致的电动剃须刀。不要钱是吗？好的，谢谢了。他知道她在施迂回战术，便将计就计接过剃须刀，准备关门。女推销员急忙用手挡住，笑盈盈道：先生您误会了，是这样的，剃须刀当然免费赠送，但这前提是您必须买一盒这个化妆品。哦！原来不是白送啊！李总装着才明白的样子：可我从来不用化妆品的。您可以给您老婆买呀！她都四十多了，也不需要。那您还可以给您的小情人买呀！像您这么英俊洒脱的先生，不会没有情人吧？

李总把脸一沉：不要胡说，我老婆正在家里，要是她听见了……噢！对不起。不过这更能证明您的优秀嘛！您的夫人肯定为拥有您这样的好老公而幸福骄傲的。先生，您看天气这么热，一个女孩站在这里费了半天口舌，您总该发发慈悲，让我进去喝口水吧？

李总想，让你进来？恐怕你不达到目的是不会罢休的。便吓唬她道：我不会让你进来的，你走吧，不然我就要报警了。不会吧？这怎么值得报警呢？先生，您有钱有势，生活富裕，家庭幸福，悠闲自

在，多么让人羡慕呀!不像我们辛辛苦苦工作还要遭白眼，比如现在，您不是正在驱逐我吗？他实在说不过她，便换句软话欺骗她：其实我下岗了，没有闲钱买你这么贵的东西。噢！您下岗了？这说明您的家庭条件不太好，既然不太好，肯定会缺少什么的。比如降价的日常用品和打折的一些服装等，本公司应有尽有。您想想看，到底缺什么，我明天再送来。

李总简直忍无可忍，他怒吼道：我什么都不缺，除非你给我找个能公关的小姐来，这回听明白了吗？说完强行把靠在门边的她推出去，随即将门关上了。他回到电脑前，回想着刚才的经历不由得苦笑起来。这个女孩，脸皮厚得真可以，不过倒也能说会道，应变能力强，还很有耐心……想到这里，李总突然一拍大腿，对了，我公司就缺这样的人才，何不聘她当我的公关小姐？像她这样百折不挠、毫不气馁的女孩真是少见，而且长得也不差，一定能胜任的。想到这儿，他不由哈哈一笑，真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫啊！

李总相信她还会来的，她的工作不容许她放弃任何微小的机会。再说，她一旦被我公司聘用，岂不比当推销员强百倍？她知道后肯定欣喜若狂，那工作会更卖力的。李总乐滋滋地开始起草聘书……

第二天，那女孩果然又来了。她说：先生您好！不好意思又打扰您了。不过今天我不是来搞推销的，而是给您报喜的。说实话，我敲了无数家门，还从来没遇到像您这样心硬如石的家伙。是这样的，您不是下岗了吗？昨天我把您的表现向公司老总汇报了，我们公司正缺少像您这样的守门人，老总已同意高薪聘您担任本公司的门岗负责人……

李总目瞪口呆，张着嘴却一句话也说不出来。

爱

爱心医院准备公开招聘一名护理人员。然而粥少僧多，符合条件的报名者有300多人。经过初试、复试、面试等环节，已有20人入围。这入围的20名求职者，实力不差上下，难分伯仲；而且为了得到这个岗位，拉关系走后门求情送礼者络绎不绝，令爱心医院的艾院长不胜烦恼。若艾院长是个见钱眼开之人，这事也就迎刃而解了，偏偏艾院长正直无私，医院想要的是人才，这就让他挠头搔耳作了难。

这天，艾院长把入围的20名人选，以及那些关系户的亲属，全部召集到医院的会议室里，决定通过特殊的见面会把招聘人选敲定下来。艾院长把医院的情况简要介绍后，重点谈了作为一名护理人员应具备的能力和素质。最后，他转身在黑板上写了一个大大的“性”字，然后说：看到这个字，在座的各位会联想到什么？

大伙儿怔了一下，旋即流露出各种各样的表情：有的脸色绯红，有的开怀大笑，有的埋头不语，有的挤眉弄眼……

艾院长示意大家安静下来，浅浅一笑说，大家不要难为情，想到了什么就讲出来。

一位染了黄头发打扮得很时尚很前卫的女孩站了起来，不卑不亢地说，我联想到了……高潮。

大伙儿轰然大笑，有不少人羞得满脸通红，双手严严实实地捂住了脸。

前卫女孩窘得茫然失措，不知如何是好。

艾院长微微一笑，说这位女孩很有勇气，大家要像她一样敢说实话。

现场的气氛顿时活跃起来：有人说想到了裸体；有人说想到了怀孕；有人说想到了性骚扰；有人说想到了阳痿；有人说想到了变态；有人说想到了二奶……

似乎能联想到的都讲完了，但没有一个让艾院长满意的。艾院长注意到，唯有墙角坐着的那个穿着朴素、梳着马尾辫的姑娘一直没有说话，而她正是笔试成绩优异者之一。此刻，她腼腆地低着头，继续咬着嘴唇，大眼睛里含着天真纯朴的笑。艾院长感慨不已，心说现在这样纯真的女孩不多见了，不由对她平添了几分喜爱，便点名让她回答这个问题。当她在众目睽睽之下站起来后，艾院长心里忐忑不安，唯恐她说出什么不得体的话来。

马尾辫姑娘抬起头，脸上倏然掠过一片红晕，嗫嚅着说，我、我……

艾院长鼓励她说，别害羞，心里想什么就说什么。

马尾辫姑娘扑闪着黑葡萄似的大眼睛，迟疑了一下说，看到这个字，我想到了“爱”。说罢桃红色陡然抹遍了她的双颊，急忙低下头去。

艾院长松了一口气，欣慰地笑了。但他猛然间发现在座有不少人对马尾辫姑娘的回答嗤之以鼻，脸上全是讥讽的神色；另外一部分人则神色漠然，在等待艾院长的评论。艾院长点点头说，很好，大家的联想很丰富，但刚才最后这位姑娘最出色，所以这次我院招聘的护理人员非她莫属。

“嗡……”现场像被捅了窝的蜜蜂乱了阵脚，大伙儿的脸上纷纷露出了疑惑不解的神情。

艾院长说，我院这次招聘的是护理人员，护理人员首要的一点，必须是一个具有爱心的人！

会议室里一下子变得十分安静。

微软的门卫

一天，有个没有工作的人来到微软公司，想谋一个看门的差事。人力资源部经理对他进行面试后，又让他扫了会儿地，算是试工，然后对他说："这份工作是您的了……请把您的E-mail告诉我，然后我给您寄一份表格，您把它填好，同时我还会通知您上班的日期和时间。"

这个人回答说他没有电脑，更没有E-mail。

人力资源部经理接下来便说自己为此感到遗憾。但如果他没有E-mail，这就等于说他在事实上是不存在的，而既然他是不存在的，他就不能得到这份工作。到手的工作泡了汤，这个人只得悻悻离去，不晓得接下去该怎么办。他的兜里只有一张１０美元的钞票。

他决定去超市买一箱１０公斤的番茄。他挨家挨户地叩门，兜售这些番茄。在不到两小时的时间里，他居然把资本翻了一番。

他又如法炮制了三回，最后揣着６０美元回了家。他发现他可以按这样的办法活下去，于是他每天都出去得更早，回来得更晚。就这样，他每天带出去的钱都能翻上四番。没过多久，他买了辆小货车；又过了些时间，他把小货车换成大卡车；又没过多久，他便拥有了一支小小的送货车队。

五年过去了，这个人成了美国最大的一家食品配送公司的老板。他考虑到家庭的未来，就决定买一份寿险。他打电话给保险公司经理，选了一个险种。谈话结束时，经理问他的E-mail怎么写，好给他寄保险单。

这个人说他没有E-mail。经理惊讶得很，对他说："您没有E-mail，却建起了一个商业帝国！您想想看吧，要是您有了E-mail，您会怎样……"

这个人想了想说："那我就会去给微软看大门……

江小帆的求职策划

江小帆在人才市场上煮过好几遭了，每煮一次，都要扒掉一层皮。如今，大学生如过江之鲫，网都网不过来，谁会在意他这尾貌不惊人的小鱼？

有人给江小帆出了个主意，要想找份好工作，一定得好好地包装自己。就好比食品店的点心，你不精心包装，就卖不上好价钱。

江小帆洗耳恭听，跑到打字店，做了份求职书。

也许以前做的求职书太薄了，吃亏就吃在“薄”上。这一次做厚一点，才会有分量，才能抓牢用人单位的眼球。江小帆动了脑筋，网罗着自己方方面面的优点，连上幼儿园时当过班长、上小学时破过校运会纪录、上中学时救过落水儿童都列上了。经过充分挖掘和提炼，一个“自古英雄出少年”的光辉形象跃然于纸上。

江小帆意气风发地来到了人才市场，递上了自己的求职书。

招聘的人接过求职书，用手掂了掂说：“做这么厚干吗？累得手腕发酸。”说完，简单翻了翻就给甩出来了。

江小帆红着脸，没有争辩。争辩是没用的，人家是爷字辈。江小帆在人才市场里转了好几圈，没有一家公司肯把他的求职书留下。

江小帆灰着脸，成了一只灰兔子。

口渴难耐，江小帆想买块西瓜吃。街上的西瓜成堆，像江小帆这种人一样，堆在那里，卖不出去。

有家瓜摊抓住了江小帆的眼球。

这家瓜摊与众不同，挂了块牌子，牌子上歪歪扭扭写着几行字：“我家西瓜，有三大缺点：一是糖分过高，不适合糖尿病人食用，购买者务必谨慎。二是皮薄瓤沙，搬运过程极易碎裂，须轻拿轻放。三是瓜肉无籽，吃了瓜，吃不上瓜籽，是个遗憾。”

江小帆的眼球很亮很亮，盯着牌子，足足盯了三分钟。

江小帆买了个瓜吃，吃得很痛快，很爽口。

江小帆再次走进打字店，重新制作了一份求职书。这份求职书只有一页，列出了自己的三大缺点：

“我，求职人江小帆，向用人单位申明自己的三大缺点：一是爱认死理，墨守成规，不善创新，只适合做普通员工。二是生活无规律，饥一顿饱一顿无所谓，适合加班加点。三是有怪僻，喜欢吃苦瓜，爱闻汽油味和油漆味，笨若老牛不在话下。”

这份求职书都是大白话，显得很朴素。江小帆自己看了，也点头称赞。

江小帆把求职书打印了几份，再次来到了人才市场。

奇迹出现了。经过如此策划，奇迹不可能不出现。

几家公司看了江小帆的求职书，纷纷围了过来，抢着要和他签劳动合同。

第一家公司说：“江小帆，你太有才了，你这哪是什么缺点？分明是优点嘛。你这个人才，我们要定了。”

第二家公司说：“江小帆，你很朴实，平平淡淡才是真。真人不露相，露相不真人。到我们公司来吧，给你高报酬！”

第三家公司说：“江小帆，你是个擅长逆向思维的人才，我们不能忽视你的存在。欢迎你加盟我们公司，担当金点子策划师！”

第四家公司说：“江小帆，我们看中的是你的品质。说到底，你不就是能吃苦耐劳吗？只要你肯吃苦，公司就为你提供大舞台！”

……

江小帆笑了笑：“只要我能有份工作，到哪家公司都行。可你们都想聘用我，我分身无术啊！这样吧，你们抓阄吧，谁抓到了我，我就跟谁走！”

于是，几家公司开始抓阄。结果，第四家公司把江小帆抓到了。

第四家公司的人对江小帆说：“你今天就开始工作吧，到街上去贴招聘广告。我们的用人标准，你已经知道了，对你来说，这也算不得商业机密了。”

江小帆拿着招聘广告贴遍了大街小巷。他这才发现，所有公司的招聘广告，用人标准几乎都一样，都可以概括为一句话——能吃苦耐劳！

他冒出个念头，搞个恶作剧。于是他在本公司的广告上添了几句顺口溜：“比公鸡起得都早，比母鸡睡得都晚，比驴子干活都多，比麻雀吃得都少！”

第二天，江小帆发现，有个戴眼镜的大学生揭了那张广告，到公司应聘来了。

威胁

出差到一个城市，打电话找到了一个几年没见的同学。问他在哪儿，说在人才市场给公司招个文秘。我打的过去，在二楼拥挤的人流中看见了老同学的摊位。

正说话间，来了一个女青年，刚把毕业证拿出来，同学就说，对不起，我们这次招聘，只限于男性。女青年红着脸走了。同学解释说，我们公司要招的是能干活儿、能加班的人，男同志合适。再说一旦招聘女性，很快将面临恋爱、结婚、生子，麻烦。一会儿，又来了一个戴眼镜的青年。他先把某中文系的毕业证摊开，随后又拿出一摞证书，还有一大本作品复印件。老同学匆匆翻完了，说：你的条件真不错，不过我们公司需要写公文材料的，对你就是大材小用了，你更适合去应聘报刊编辑。我说，老同学，人家写了那么多正儿八经的东西，还对付不了你那些破材料？同学说，这你就不懂了，他写得了散文小说，不一定写得了公文。

近１２点的时候，又来了一个应聘的。小伙子长相不俗，口才很好。他的“硬件”也不错：学法律的，英语和微机都有很高的考级证，而且他还在某大公司实习过半年，公司对他评价很高。

老同学一脸诚恳地说：你是我今天碰见的最优秀的人才，可是，我们公司对所学专业有限制，必须是中文或经济管理，对不起。应聘者忙说：你们招的是文秘，要求的是写作能力，这和所学专业有什么关系？再说，你们的招聘启事上也没有写明这一点呀？老同学不急不躁地说，这是公司的要求，至于专业要求，由招聘者掌握，你可以走了。小伙子有些生气地走了。

一看这情景，我替应聘者“打抱不平”了：你们招聘太苛刻了，这么好的人才都不要，太可惜了；再说，他学的是法律，这是最热门的专业，一个现代企业，最需要这样的人才！老同学说：你想想，既然他条件这么好，为什么大公司没有选择他？这里面肯定有问题嘛。还

有，你都看见了，这小子竟和我这个招聘的较真儿，这样的个性，肯定不适合在办公室干。

说到这里，他又压低了嗓门儿：老同学，你也不想想，像他这么优秀的人才，一旦招聘到了公司，到我的手下，对我这个主任，不是个威胁吗?

为什么倒霉的总是俺

终于大学毕业了，尽管人才市场上人山人海，可是俺一点儿也不着急，因为俺是个有文化的人。不吹牛地告诉你，俺看过的成功学著作比你看过的色情小说还多。

有学问就是不一样，不费吹灰之力俺就被这家本市５００强企业录用了。那天面试时在三位主考官面前，俺冷静从容。一眼看到地上有一个汽水瓶盖儿和一张纸巾，俺一一捡起交给了考官——这是考题的一部分，而且是最重要的部分，俺是有观察力的。当俺骄傲地走出考场，俺知道俺的录取已经是秃子头上的虱子——明摆着的事。果然，俺第三天就去上班了。原本他们只招聘一名部门经理，俺的表现彻底征服了他们，他们决定增加一名——清洁工。

俺知道他们并不是真的需要清洁工，他们是在考验俺，观察俺。于是俺无时无刻不在注意自己的形象，要让他们看到俺的最佳精神面貌。俺很快成为了公司里最引人注目的人物，一个西装革履一脸沉思的另类清洁工，许多美眉在走廊里看到俺都捂住嘴偷偷笑。

机会总是光顾有准备的人。这天俺看到董事长远远走来，俺连忙把扫把往路中间一扔，然后蹲在墙角看那本《２１世纪世界经济趋势》。俺知道有个叫齐瓦勃的人以前是个建筑工，就是因为上班时间看书被老板发现，后来成为了卡内基钢铁公司的总裁。董事长一步步走来，机遇也在一步步逼近……

俺被开除了，原因是上班时间看书，违反公司劳动管理制度第２５０条。不过俺并没有因此而消沉，俺很快找到一份更有前途的工作，给另一家本市５００强企业的老总开车。天天在老总身边，俺这个人才还能被埋没得了吗?

当然俺的执照是假的，俺也从来没开过车。但是成功学告诉俺，当机遇来临时，先揽下柴再去磨刀才是最佳选择，俺要在开车中学会开车……

俺进了医院，住了一星期，又缠着绷带在拘留所住了半个月。在所里俺翻开《１００个成功人士的故事》，叹息道：为什么受伤的总是俺？好在翻完了最后一页，俺终于明白了，“天将降大任于斯人也，必先劳其筋骨，饿其体肤……”俺早晚会成功的！

应聘

母亲陪着儿子来人才市场应聘。看那儿人山人海的，母亲就有了许多焦虑。无论如何她得帮儿子找到工作。

儿子大学毕业已经在家待了半年，眼看着他的同学已经走上了工作岗位，找到了称心如意的工作。当然，其中也不排除依靠父母关系的，就这一点，母亲很是内疚，因为她跟丈夫都是下岗工人，没有任何关系。无高学历，年龄也大了，找不到工作，母亲干脆在门前街旁摆了个小副食摊，勉强维持生计。她想，眼下先解决儿子的工作问题才行，可儿子老是不慌不忙的，说工作迟早会有的。为这母亲真有些生气了，所以今天非得亲自陪着儿子来应聘不可。

终于看到一份待遇不错的推销工作，儿子的条件也挺适合的。母亲便努力地挤进密密匝匝的人群里去，好不容易帮儿子要到了一张应聘报名表。儿子接过表格，三两下就填完了。母亲接过一看，字迹很是潦草，就生气地说，你怎么这样，不能把字写好点吗？儿子不耐烦地说，我就那水平。

母亲无奈地再次挤到了前台，要了一张表格，看看拥挤的人流，害怕挤出去难以再挤进来交表，便就着工作台，拿笔填起来。念中学时母亲的书法作品就曾得过奖，所以她的字写得很漂亮。一个工作人员看她正专心地填表，凑过来，看了看说，不是你应聘吧？母亲被身后的人流推得歪来倒去的，好不容易站稳了连忙说，不是的，我是给我儿子填的。那人说，你儿子本人呢？母亲不好意思地笑了笑说，他力气小，挤不进来。工作人员看过母亲写的字说，你的字写得不错呢。母亲赶紧说，我儿子写得还要好呢。

因为表格交在前面，不多时就叫到了儿子的名字，母亲赶紧大着嗓门朝后面叫儿子的名字。儿子好半天才挤进来，边挤边抱怨说，让你别忙，你忙什么？母亲朝他使使眼色，意思是在工作人员面前别乱说。

母亲和儿子被叫到另外一间小屋进行面试。工作人员问儿子，你为什么要来应聘这份工作？刚才还和母亲顶嘴的儿子，此时突然有些紧张起来，好半天才挤出一句话说，我需要找份工作。母亲赶忙帮他打圆场说，我儿子从小就伶牙俐齿的，这会儿是紧张点。他适合做这个推销工作的。你别看这孩子长得瘦，可能吃苦了。小时候吧，家里的一切家务活儿都让他给承包了，街坊四邻都一个劲儿夸他能干呢。

工作人员又问了下一个问题，你觉得做推销工作需要具备怎样的素质？儿子想了半天，大冷的天，额上冷汗直冒，半天才张嘴说，我觉得只要能吃苦就行。母亲连忙接过他的话头，嗔怪地看了儿子一眼说，这孩子，刚才在路上还给我说得头头是道呢，这会儿怎么就忘了？母亲对工作人员说，搞推销，一直是我儿子的梦想。所以一直以来他都有意识地在培养这方面的能力。他平时就跟我说，推销人员应该有以下素质：一是一副好口才，能为产品做详细生动的口头广告；二是有吃苦精神，能走街串巷，不怕麻烦地上门服务；三是有良好的交际能力，能和各色各样、三教九流的人打交道，广泛地推销产品……母亲毫不停歇地一口气说了十点，好多竟是工作人员没听过的有价值的新观点。

听过母亲的介绍，在场的人都面露微笑。母亲一看他们的微笑，心里就跟吃了蜜似的甜，她知道儿子的工作终于有希望了，于是欢天喜地领着儿子回家等候通知。

三天后，母亲终于高兴地接到了那家公司的电话。儿子也兴奋地等在一旁。然而听过电话，母亲却呆在了那里——公司录取的不是儿子，而是她。

给我工资少一点

他毕业这年正碰上金融危机，就业难的问题困扰了他的同学，也困扰了他。

虽然他家境不错，父母都是成功的商人，有足够的能力养他，可是他仍不愿当啃老族。打从很小的时候开始，他就有着很独立的性格。这之后，他靠自己勤工俭学，读完了大学课程。

这次也不例外，毕业回家后没呆几天，他便坐立不安了，到处寻找就业的机会。

人才市场，摩肩接踵，小小的人行道挤满了脸上写满焦灼，手里拿着各色简历的学子们。

边上，一家招聘单位的摊位被围得水泄不通。听从里面挤出来的同学说，这家单位在现场招聘，只要回答主考官的问题，当场就可以知道招聘结果。

摊位前排着长长的队伍，主考官一个个面试。他抬头看前面的同学，轮到的同学好像只回答了几个问题，便都垂头丧气地出来了。

一个个轮下去，被叫到的同学要么欣喜，要么惊讶，要么惶恐。那么多人，脸上写满了不一样的表情。

终于轮到他了。主考官看了看他的简历，又问了他几个问题，他都机智地回答了。主考官微笑着点了点头，试探性地问道，假如我们单位招聘了你，会给你每月3000元的工资，你觉得满意吗?

他稍微沉思了一会儿，说，我希望，给我的工资能够少一点。

边上的学生“轰”地一声笑了出来，大家都在笑他的傻。对于找工作的人，只希望工资能越高越好，哪里像他一样，还嫌工资太多了。

他家境不错，不缺钱花。边上了解他的同学说话了。没人会觉得钱多是坏事啊，真是傻帽。边上有同学搭腔。做秀罢了。又有同学插口道。谁都知道，一个月3000元月薪并不是很高的工资。

主考官听了，心里“咯噔”了一下，但他还是不动声色地说，你能说说原因吗?

是这样的，我刚才在排队等候的时候，就已经对公司的状况做了初步的了解。我知道，公司是去年才创办的，而且做的是出口生意。虽然公司运营得不错，但处于这样的经济形势之下，仍难免受些许影响。说实话，我去面试了几家单位，他们也只开给我2000元的月薪。现在，公司给我每月3000元工资，算是很高的了。而我个人的生活，因为是住自己家里，不用租房，每月零花1000元，给父母上交1000元，这样的日子已经很不错了，所以，我希望给我的工资可以少一点，2000足够了。

主考官听了，微微点了点头，说，那么，你觉得公司有很大的发展前景吗?

那是肯定的了。再说了，没有前景的公司，我也不会看上眼的。说完，他调皮地扮了下鬼脸。在这样的大环境下，公司不但订单没受影响，不但没裁员的迹象，而且还继续以高薪招聘人才。这样的公司，未来是美好的，前途是光明的!

哈哈……主考官听完，忍不住发出一阵爽朗的笑声。他以赞许的目光看了看他，说，能站在公司的立场上考虑问题，难能可贵！谢谢你的坦诚。恭喜你，你被录取了，至于工资嘛，就按你说的，给你2000元月薪。

第二年，在人才市场，一家招聘单位摊位前挤满了应聘的学子们。大家都知道，这家公司资金雄厚，有着很好的效益，大家挖空心思都想往里钻。细心的学子们发现，这次来招聘的是一位年轻的考官，而这位考官就是去年在这里应聘，还提出“给我工资少一点”的那位毕业生。时过一年，他已经成为公司的部门经理了。

牛肉面的故事

上个星期我出差到兰州参加一个有关工商业管理的会议，开完会就闲了下来。突然想起我在这里还有一个朋友，已经两年没见了，于是我翻出他的名片，给他打了个电话。他在电话那头嚷着："嘿，是你呀，快来我这里吧！"按照他给我的地址，我拦了一辆出租车就去了。

这个地址竟是一家面馆，招牌不大，店面还不小，大堂里闹哄哄的，坐满了人。

朋友把我领到楼上他的办公室，寒暄了几句，就聊到了他这家餐馆。

"像这样的餐馆我有15五家。"朋友颇有成就感地说。

"15家？"我差点晕倒，在拉面馆遍地都是的兰州，他居然开了15家拉面馆。

"你是不是中了福利彩票特等奖？"我开玩笑地问。

"呵呵，哪里。最开始我就一家小店铺。"

"那你的创业史一定一帆风顺吧？要不怎么这么快就发家了？"我调侃道。

朋友郑重起来："没有，最开始的一家店铺我都管理不好，差点倒闭了。"

"那怎么不请教我这个ＭＢＡ呀，咱就是学管理的。"

"唉，当时忙昏了头，哪还顾得上问啊，就自己瞎琢磨了。"朋友说。

"那你说说当初有什么问题，看我能不能帮你解决。"我一下子来了兴头。

"说起来怕你笑话，我雇了一个拉面手艺一流的大师傅，就是这个大师傅给我出了许多难题。开始的时候为了调动他的积极性，做一碗面给他 5 毛的提成。后来发现这个方法行不通。"

“行不通？多劳多得，这不是很合理吗？”从管理学的角度出发，我觉得这样没有问题。

“唉，大师傅为了吸引回头客，每碗面里都放好多牛肉。他收入倒是上去了，可牛肉这么贵，我还赚什么钱啊？”

“哦，原来如此。”我忽略了牛肉也是一个影响因素。

老板接着说：“后来我就给他很高的固定工资，不按量提成了。”

“这样肯定不行！”我马上反驳道。

“你真说对了，给固定工资他就没有积极性了，牛肉有时候多有时候少，回头客渐渐都没有了。”朋友抬头看了我一眼，“要是你，会怎么办？”

看朋友有点考我的意思，我迅速利用我ＭＢＡ的思维，拟出了方案。

“你可以按照底薪加提成的方式支付工资，这是大多数计件生产企业的做法。”

朋友立即反驳：“如果底薪太高，他就不会注重提成，还是漫不经心；如果底薪低了，他还是多放牛肉来争取多拿提成。”

“我觉得你应该和他常沟通，你们俩商量出一个合理的办法。”我不甘心就这么算了。

“沟通了，我几乎天天和他聊天儿。可等到有了客人，他还是照样，毕竟赚钱第一啊。”

“那你干脆把店承包给大师傅，你在家待着只管收钱不就得了。”

“说实在的，这个方法我也试过，可人家还不愿意担这个风险呢！”朋友笑着说。

我没办法了，本来我还想说点企业文化、道德、事业心等等，可小小的拉面馆不至于用到这些吧。

“那你怎么解决的呢？”我问道。

“我呀，还是给他提成。不过他只管拉面，牛肉由我老婆来控制。”朋友得意扬扬。

我笑着说：“这倒是个好办法，我是想不出。不过一家店好办，15家店你怎么管理？难道你有15个老婆吗？”

朋友笑着摆摆手：“你这个ＭＢＡ啊，其实店铺多了也差不多，我雇了15个年轻的监督员，专门掌控牛肉的质量和分量。”

“他们串通一气怎么办？”我继续出难题。

“在招聘时，我注重看性格，专挑那些性格和拉面的大师傅合不来的。哈哈，这样他们就不会有什么想法了。”

我彻底无语了，恶狠狠地对朋友说：“给我来碗牛肉面，多多放牛肉！”

新闻主播选拔

东海电视台招聘新闻节目主持人一名，一时间报名的成群结队，经过层层筛选，最终暂定下两个人，一人叫葛刚，一人叫雷敬忠。两人被电视台安排在单位的宿舍楼里，两人住隔壁。台长给他俩出了个考题，叫《假如我是台长》。两天后做演讲，决定最终人选。

雷敬忠出生在农村，毕业于一所大学的中文系，前几天在网上看到了东海电视台要招聘主持人的消息，就乘车五百多里来参加竞聘。凭着自己扎实的文字和语言表达基本功，他由海选进入了最后关键的二选一阶段；但对手葛刚可是一流大学表演系毕业的高才生。雷敬忠心想，自己还真得有些独特本事才能胜出。

这天早餐时间，葛刚和雷敬忠坐在了一张饭桌边吃饭。葛刚向雷敬忠点头打招呼，说："雷敬忠，咱们虽然是棋逢对手，但我愿意与你结交成朋友，行吗？"

"好的，我们虽是对手，但我也愿意与你成为朋友。"说着，雷敬忠友好地伸出了手。

晚上，葛刚敲开了雷敬忠的门，手里拿着一瓶酒和一些小菜。一阵寒暄，葛刚微笑着坐下来与雷敬忠对饮起来。葛刚频频劝酒，雷敬忠来者不拒，不知不觉就喝高了，最后竟一头栽倒在床上打起呼噜来。葛刚拿来枕头想给雷敬忠垫上，发现枕头下有几张纸，打开一看，是雷敬忠的讲演稿。葛刚看了一遍，吃惊不小。通篇文章观点鲜明，行文优美。自己写的与这阳春白雪一比，成了下里巴人。葛刚心惊肉跳，颤巍巍地拿了那篇文章回到自己房间里，找来笔和纸一字不漏抄了下来。原稿用打火机一点，化为灰烬。

第二天，雷敬忠起床后找稿子，发现稿子不翼而飞，急得直冒冷汗，只怨头天晚上喝得太多了，稿子也不知放哪里去了。幸亏内容已经烂熟于心，不然真要坏了大事。洗漱完毕，他来到电视台的会议室里。

台长见二人均已到场，让他们坐下，清清嗓子说："评委会的同志全到齐了，现在演讲开始，你们两个谁先讲？"

台长话音未落，葛刚"呼"地站起来："我来！"接下来就口若悬河地演讲起来。

雷敬忠听得目瞪口呆，天啊，葛刚演讲的内容全是自己写的，一字不差！他一下子明白了稿子遗失的原因……他恨不得马上揭露真相，可转念一想，没凭没据的，说出来谁会相信？弄不好会适得其反，落个嫉贤妒能的恶名。想到这里，雷敬忠只好强作冷静地听下去。

葛刚讲完了，台下响起了热烈的掌声。

雷敬忠心想，这下没戏了。可此刻总不能做缩头乌龟。开弓没有回头箭，不能让在座的几十号人笑掉大牙。雷敬忠一提劲，上了台，把葛刚刚才讲过的话又一字不差地复述了一遍。讲完了，台下掌声分贝明显弱了好多。

评委会的人陆续进了密室商议评判结果。台长没有进去，他分别与葛刚、雷敬忠握手，并与葛刚探讨有关电视台以后发展方向的问题。葛刚大概太紧张了，说话吞吞吐吐的，并不时地偷窥雷敬忠的脸色。

结果出来了，雷敬忠应聘成功！雷敬忠简直不敢相信自己的耳朵，他使劲掐了掐大腿——疼，不是做梦。

"为什么不是我？我的表现不比他差，况且他的演讲还是我的翻版。"葛刚不服气，提出抗议。

评委会的一位资深主持人发话说："你当然是个人才，但雷敬忠同学却是一个天才！他只听了一遍就能把你的演讲稿一字不漏全部背下来，这正是一个优秀新闻主播所需要的独特本事！"

此时，台长握住了雷敬忠的手，笑着说："年轻人，很不错！你是凭着自己的独特本事才成功的。"

场上先是短暂的安静，接着响起热烈的掌声。

站在一旁的葛刚脸红得像猴腚，他在齐刷刷的掌声中灰溜溜地逃走了……

成功，没有秘诀

大学毕业后，我应聘在深圳一家大型文化公司的企划部工作。当时，带领我的上司是早先我半年进公司的刘哥。领导分给我们的第一份任务是推广一部国产电影胶片。

坦率地说，接到这个任务的时候我俩都有些力不从心，毕竟我大学主修的是中文，完全是这方面的外行，而刘哥也就是个新手而已。凭我俩的实力和社会关系想给片子找到一个合适的买家，真比登天还难。

那几个星期，我们是东奔西跑，忙得焦头烂额，可工作还是没有半点进展。但年轻好胜的我们不想就此轻易放弃，我和刘哥互相鼓励，誓要把这个任务圆满完成！

不久，我们听说欧洲一个知名发行商要到中国上海办事，很可能会买几部国产电影带回去。机不可失，我和刘哥匆忙地准备了一下，便赶了过去。

见到发行商的时候，他正在酒店一楼的金色大厅里喝早茶。我和刘哥因为卖片心切，就贸然地走了过去。哪知我们还未张嘴，老外便打断了我们："对不起，现在是早茶时间，我不想谈论任何公事，如果两位有意，请在办公时间来找我。"

我们这才发现自己的窘态，连声道歉，并静静地离开。

开头就吃了一回闭门羹，我和刘哥都有些心灰意冷，不过老外的话还是暗示我们是有机会的。于是在酒店外守候了一个小时后，我们主动上楼敲响了老外的房门。

但一进去，我的脊背便升起一丝凉风，只见老外的办公桌上堆满了电影胶片和资料。显然，已经有不少同行捷足先登了。

看见我们，老外无奈地耸耸肩说："亲爱的，你们看，我根本就没有多少自由时间了？"我尴尬地挤出一丝苦笑，刘哥毕竟比我有经验，镇定地说："先生，我们中国有句俗话叫'贵在精而不在多'，虽然您这

里已经积压了这么多样品，可并不表示其中有你满意的，而我们的片子说不定会给您带来一份惊喜哦！我可以开始了吗？”老外的眼睛顿时一亮，点了点头。最终，或许是刘哥的精彩讲述打动了老外吧，他竟同意把片子留下来，让我们回去等消息。

当晚，刘哥忽然接到了总部的电话，让他回去一趟。第二天一早，刘哥便赶回深圳了，只留下我一个人在上海。

几天后，老外打电话让我过去一趟。酒店里，在询问了有关片子的内容之后，老外又详细地问起了片子的成本、管理费用等一系列敏感问题。一来，因为此时只剩下我一个人了，不免有些紧张；再者，刘哥走得急也没和我交代过什么，所以我也不敢乱说，就全说了实话。我见老外对我的回答做了详实的记录。

令我惊讶的是，三天后，老外竟同意买我们的片子，让我过去签约。得知这个喜讯，刘哥也十分高兴，在总部办完事后就立即飞回了上海，我们决定请老外吃顿饭。

饭桌上，老外只夸我们：“年轻人，你们厉害啊！”我疑惑地问：“我俩厉害什么啊？”“这还不厉害？”老外钦佩地说：“办事细心，计划周密，连我询问的问题都答得一模一样！”

我们这才恍然大悟——原来，公务缠身的老外根本没有时间去看那些胶片，急中生智，他想了一个巧妙的办法：向每组人员分开询问相同的问题，以检验各自的诚意。很多人因为事先没有协商好，在回答上出现了很大的分歧，我和刘哥，虽然事前也没商量过，但都担心彼此说的不一样而选择了讲实话，没想到，就因为几句实话，我们竟成了最后的赢家。

这件事后，我和刘哥都感触颇深，同时也明白了：在商场上，有时候你费尽心思的谋划和处心积虑的准备，还不如一句无心的大实话起作用。做人和做事，都应该开诚布公，诚实守信。

因为第一次的成功，我和刘哥以后的合作一直很顺利。公司的年终表彰大会上，我们因为业绩突出，获得了董事长的特别嘉奖。许多

同事纷纷问我们：在短短的时间里取得如此大的成绩，有什么秘诀吗？

我和刘哥相识一笑：其实，成功哪有什么秘诀，只要你认真努力，诚实用心！

洞

某外资企业要招聘一名公关助理，要求女性，年龄在25周岁以下，本科学历，容貌佳，有气质等等。女友今年刚好大学毕业，正火烧火燎地忙着找工作呢。她对照了一下自身的条件，认为胜券在握，便欢天喜地地要去报名。我本不想让她报这个名，因为公关助理这个角色名声不咋样，不是文静贤淑的她能拿得下来的，我怕她误入歧途登上贼船，遇到一个有花心的上司后悔也来不及了。但我又没法说出口，一是不想给涉世不深的她增加任何压力；二是怕她说我小肚鸡肠没男子汉肚量；三是我努力了一段时间，也是人微言轻，没能给她找来个工作；四是我思谋着野生动物都濒临绝迹了，色狼也不会多了……因此我在万般无奈的情况下，抱着侥幸的心理陪她去报了名。

经过一层又一层极为严格的筛选，女友和一位穿着超短裙的女孩从二百多名报名者当中脱颖而出，两人不相上下，难分伯仲，一样都很优秀。主管经理决定亲自面试，从中挑选出一位佼佼者。

女友依然感觉良好，说主管经理对她相当满意，估计这次有戏。等到面试的时候，女友让我担任她应聘时的形象顾问，她说我步入职场多年，经验一定丰富。说实话，我心里矛盾着呢，一方面巴望她应聘上，一方面又巴望她落选。于是我说你只要穿着得体就可以了，没有必要那么讲究包装。女友看了我一眼，说超短裙女孩都拍写真集了，我不拍写真集，起码也应该打扮一下吧?

我的脸刷地红了，心虚得一时说不出话来。我答应了女友，先带她去了时装店，她挑选了一套价值4000元的高档衣服。我觉得花费太大，她却不以为然地说，有付出就有回报，其实这是投资，等我应聘上进了那家公司，很快就会赚回来的……这叫羊毛出在羊身上。然后，我陪她去了美容院，烫了头发，漂了嘴唇，纹了眼眉，接了眉毛……这一番折腾又是3000块。你别说，美容师的手艺就是不一般，把女友打扮得既不妩媚又不妖冶，比先前漂亮多了。我开玩笑地对女

友说，你把这次应聘也太当回事了，只怕将来你当新娘也未必这么认真。

面试正式开始了。女友让我在公司的办公楼下等着，她自己乘电梯上去了，主管经理的办公室在7楼。20分钟后，女友一脸沮丧地从电梯里出来了。她气馁地对我说，她被淘汰了。我说不可能吧？女友说，主管经理说他们这次招聘的是公关助理，对应聘者的形象气质要求相当严格。我愣了一下，说你的形象无可挑剔啊，哪个地方不得体？女友失望地用近乎哭腔的声音对我说，她的袜子上有个洞！她说着就把鞋脱了让我看。

我气愤地说，难道他面试还要让你脱下鞋检查袜子？这也太过分了！简直是小题大做！

女友说主管经理的办公室里铺着地毯，她进门时就脱了鞋。

我安慰女友，说世界银行行长还穿有破洞的袜子，何况我们小老百姓？穿有破洞的袜子说明我们勤俭节约，不奢侈腐化！

这时，超短裙女孩婀娜着身姿从我们身边经过，她要进电梯上楼——轮到她去面试了。

女友忽然笑了，指着超短裙女孩的背影悄声对我说，你看你看，她的长筒袜上也有个破洞。我一边仔细去瞅，一边说在哪儿呢？女友急急地说她的左腿腿弯处。果然！超短裙女孩袜子上的洞比女友袜子上的洞还大呢。

我跟着也兴奋起来，心说别看超短裙女孩打扮得跟狐狸似的，鹿死谁手还不一定呢。于是我和女友就在楼下候着，等待着奇迹的发生。

40分钟过后，超短裙女孩走出了电梯。我惊讶地发现，她一脸的阳光灿烂。很显然，她被聘用了。当她婀娜着身姿从我们身边路过，脸上似乎挂着一丝嘲弄我们的神色。

不出所料，很快女友接到了主管经理的电话，让她另谋高就。看得出来，女友的情绪十分低落。猛然间，女友破涕为笑，上前挽着我

的胳膊，轻松地说，走，我们找个地方庆祝一番。

我糊涂了，不明白女友的意思，说你落选了还庆祝什么?

女友指着超短裙女孩的背影说你看你看！

我说看什么啊?

女友鄙夷地说，她左腿上的长筒袜没洞了，右腿上的长筒袜反倒有了破洞！

好险啊！我心里陡然一惊，旋即又为女友的成熟感到欣慰。

李小末的春天

李小末的春天过得很忙碌，他马不停蹄地奔走于各种毕业生招聘会之间，为着他在春天刚开始时许下的那个愿望，找一份月薪２７５０元的工作。

李小末印了100份简历。100份简历就像100颗种子，李小末相信总会有一颗种子落进春天的土壤里，生根、发芽、成长。李小末就需要这么一块土壤。太需要了。

李小末的简历做得很特别，只有一页纸，内容分三部分，中间部分最明显，用１８０号的大字写了“２７５０”四个数字，这一项就占了整页简历纸的三分之一，另三分之二分别写了他的姓名年龄毕业院校所学专业等内容。

阿龙看完这份简历，用鼻子笑了一下。李小末当然知道他笑的意思。

阿龙说，愿望有时只能是愿望，在现实世界里永远实现不了。

也未必。李小末说得很轻，但语气很坚定。

这是愿望与现实之间的一次赌博，也是李小末和阿龙之间的一次较量。李小末不想输，也不能输。他若输了，输掉的就不只是一个赌局，也不是一个春天，而是整个人生。

不想输掉整个人生的李小末于是像燕子一样在各种招聘会间飞来飞去。他怀着一颗虔诚的心投递他的每一份简历，他祈祷着他的简历能帮他敲开愿望的大门，那时他就赢了，他就会以胜利者的姿态对阿龙说，愿望不会只是愿望，有时也会变成现实。

可事实是，李小末忙了大半个春天，愿望还是愿望。当不同的人看过李小末的简历后，会问他相同的问题，有过几年工作经验?

李小末说，刚毕业，没有工作经验。

这时招聘的人就会用看外星人的眼神看一眼李小末，然后转手就把李小末的简历还给他。这个转手的动作非常快，看似不经意的一

转，却透着没有回缓余地的果决。就是这个果决的转手，一次又一次地伤着李小末的心，让他对愿望的成真越来越不抱希望。虽然有些简历没被退回，但也没有回音。

李小末手里的简历越来越少，他投递简历的手也越来越虚弱无力。春天已经悄悄地走过了四分之三，李小末的愿望还是没有成为现实。

简历剩了最后一份，投还是不投，李小末拿着简历的手在颤抖。他站在嘈杂的招聘大厅，很无助，也很绝望。最终，他还是没有勇气把他最后一份简历投出去，他紧攥着它，走出了招聘会场。

春天那么妩媚，到处都是温暖的新绿，只有李小末的心，还像冬天一样被冰雪覆盖着。

阿龙突然出现在李小末的面前，李小末吓了一跳。

伯母在医院里。我去你家时发现她摔在地上，就把她送到了医院。伯母的病应该住院治疗。

李小末斜了一眼阿龙。

小末别犟了，还是跟我走吧，他们给你的钱比你要求的多得多。我知道你嫌他们的钱脏，可是……

李小末扬了下他手里的简历，他的最后一份简历，也是最后一份希望。

阿龙不说话了。

医院里，母亲苍白着脸问小末工作的事，小末说挺顺利的，有好几家公司让我去面试。母亲以为是真的，放心地点点头，还叮嘱他别忘了把衣领烫一烫。

李小末真的把衣领烫平了，却不是去面试，而是去投递他最后一份简历。

出门时下起了雨，春天里的第一场雨。李小末穿着雨衣赶到招聘会场时，会场还没什么人。是个很小的招聘会，只有十几家单位来招聘员工。招聘单位的人还没到齐。

雨渐渐大起来，越下越大。李小末站在窗前看着越下越大的雨，有些焦急。他还要去医院看母亲，说好九点到医院的，现在八点半了，招聘会还没开始。

站在窗前和李小末一起看雨的是一个40多岁的男人。李小末没说话，他也没说话。

招聘会场出奇的冷清。李小末看着冷清的会场，不甘心把他最后一份简历留在这里，于是穿起雨衣准备走。

招聘会还没开始你就要走了吗？李小末身边的男人问。

嗯。

有比工作还重要的事吗？

嗯。我母亲在医院。

沉默了好几秒，男人又问，你的简历我能看一下吗？

李小末犹豫了一下，解开雨衣的纽扣，从西服里面的兜里拿出了他最后一份简历。

男人看完他的简历竟然笑了。

２７５０，为什么是这个数字？

听见男人这么问，李小末忽然激动起来。他喉咙发紧，眼睛发潮，一句话也说不出来。他一直希望别人问这个问题，可是没人问。２７５０元，那是他母亲每月的医药费和他们生活的最低标准。这个数字是他精心计算过的，一分都不能少了。

为了你母亲？

李小末哽咽着点点头。

男人又一次笑了。

男人递给李小末一张名片，让他明天按这个地址去找他。

李小末颤抖着双手接过男人递过来的名片，不相信这是真的。

雨继续下着，李小末的内心却发生了翻天覆地的变化。他想尽快见到阿龙，他要把阿龙从那?黑暗的世界里拉出来，越快越好。

那个夏天的知了

那个夏天，是我生命中最黑暗的一个夏天。

当我信心满满地想在公司做出一番大事业时，却被突然告知我被解雇了。面对这突如其来的打击，我忽然有种要崩溃的感觉。但事已至此，我捏着公司补偿的一个月的违约金，有种欲哭无泪的感觉。

开始的几天我是茫然的。我试着向几家早就心仪的公司投去了简历，谁知道投出去后就再没有任何的回音。

我明白，这样坐以待毙是不行的。我上了招聘网，将我的简历海一样地投了出去。这样海投的效果还是明显的，很快我接到了一家公司的电话，让我去面试。

去了才知道，那是一家广告公司。我通过了面试，被告知下周一来上班。我的职位是业务推广员。我知道，所谓的业务推广就是推销员，是属于被保安被门卫像苍蝇一样赶的职业。这样的职业一直是我所不屑的。

要不要去呢？我犹豫着。直到周日晚上，我才决定下来。去。即便不成功，也算是一种尝试吧。

周一，我和一群同期进入的新员工接受了领导的培训。领导说了我们的待遇，底薪800加业务提成。也就是说，如果一个业务完不成，就只能拿800块钱。

我听了，甚至有些心灰了。就这么点钱，根本不够我花的。我从没做过推销，而且依我的性格，推销并不适合我。我想好了，每天早上报个到，然后就回家睡大觉。结了这个月的工资，就等着被公司开除了。

那个夏天确实是热，热到坐在房间里若不开空调都没办法待。

这么混了半个月，我一个客户都没约，自然没签到单。那一天，和往常一样，10点就开完了例会，我背着包又装作要出门跑业务了。

一个同事突然拉住我，说一起走。我推托说，我一会儿还要去一个地方。同事却说，没事，我陪你一起吧。

实在推不了，便只好一起走了。夏天的街上真的是热浪滚滚，没走几步路，我就有些熬不住了。反观那个同事，尽管脸晒得黑黑的，却显得很有精神。我知道这个同事连续几个月签约量都是全公司排第一的人，是个绝对的牛人。可看他的长相，看上去40多岁了，极为其貌不扬。尽管穿着西装又打着领带，却总让人感觉土里土气。我有些无法理解，就这么一副尊容，居然能跑出那么多的业务来。

同事似乎察觉了我在看他，不由朝我轻轻笑了笑，然后向我伸出了手，说，重新认识一下吧，我叫王新根。我有些不好意思地笑了，握住了他的手。脑子里却在想，怪不得那么土气啊，连名字都那么土。

王新根似乎看出我的心思，问我，是不是觉得我的名字和长相一样，都特别老土呢?

我忙摇头，否认着。

王新根却朝我淡淡一笑，说，知道吗，我被无数公司拒绝过，包括来这个公司，我都没通过面试。我应聘的是推广经理。我请他们把我留下，我甚至可以不要底薪。我只想证明自己给他们看。

我大吃一惊。

他接着说，我的长相给了我许多无形的阻碍，但我一直把它当作一种挑战和鞭策。我用更多的时间和努力来完成我的目标。而现在，我都做到了。从下个月开始，我就是推广经理了。

我听着，愣了好久。

王新根还说，知道吗，这个月，总经理还给了我一个任务，让我自己找有潜力的同事下个月进我的新推广部，我第一个就想找你加入。

我苦笑，我甚至想告诉他我这半个月根本就没跑过客户。

王新根却笑着说了一句令我瞠目结舌的话：我明白，你今天不是去跑业务，而是要回家。

他指了指那树上不停叫唤着的知了，说，其实大家都讨厌知了那无休无止的叫声，那叫声甚至让人听着心烦。可知了却还是不停不歇地去叫，其实，这叫就是知了的一种坚持。做人，其实也贵在坚持。

那一刻，给我的震撼太大了。我的心头突然涌出了异样的勇气，而这勇气是我从未有过的。我忽然有了种试一试的冲动。

那个夏天，我的皮肤被晒得黑黑的，我甚至还被晒脱了三次皮。

我不止一次遭到白眼，甚至被人赶出门去。我毫不气馁，我放下了所有的包袱和顾虑。我的眼前只有那不停叫唤的知了。

我的坚持有了令人振奋的结果。我们那个新成立的推广部签约量不可思议地遥遥领先于另几个经验丰富的推广部。

我当月的工资破万。

我永远感谢那只知了。

找工作

华润公司要向社会公开招聘一名会计。刚毕业还在家里待着的梅兰兴奋不已，决定去碰碰运气。

妈犹豫半天，才迟疑地说，梅兰，你不去染染头发啥的？现在都时兴这个。

梅兰用手捋了捋齐耳的短发，说，妈，我知道您的意思，我不想那样做，太庸俗了。

妈张了张嘴还想说什么，梅兰莞尔一笑说，妈，我的形象困难这我清楚，眼皮是单的鼻梁是塌的胸脯是平的……但我不会去花钱整容的，更不会去拍写真集。我要把真实的自己展现给大家。我有扎实的财务专业知识，这就够了。

妈叹了口气，没再言语。

爸忍不住说道，如今就业竞争十分激烈，找个工作不容易，你不了解僧多粥少的艰难……你也别怕花钱，需要的地方尽管开口。

梅兰动情地说，爸，妈，为了供我上学，你们付出了那么多……我就是想减轻家里的负担，所以才不愿放弃这次机会，但我也不会去走歪门小道。

爸顿了一下，看了梅兰一眼，试探地说，咱没有硬实的关系，华润公司里也没熟人，要不买点礼物去经理家走一趟？

妈附和说，中中中，这样稳妥一些。

梅兰嗔怪地说，爸，妈，如果是指靠请客送礼让他们录用我，我不愿意进这样的公司。

爸见梅兰生气了，忙点点头，讨好地笑着说，好，就依你。不过，我再啰嗦两句，现在的单位招聘员工，采用的方法都比较刁钻古怪。你到华润公司去应聘的时候，学得机灵勤快一点，譬如，看到走廊的照明灯没关就随手关了，发现洗手间的水龙头没关就伸手关了，看到地板上有钉子就弯腰捡起来……说不定这就是他们的考题。

妈也忙不迭地说，对对对，我也听到不少这方面的事儿。在路上见到有老人向你求助，你不能见死不救，说不定他（她）就是总经理的长辈；上楼梯时遇到有人求你帮忙，你不能推脱不管，或许这个人就是主考官；在考场看到有人晕倒，你不能视而不见，应该出手相救，说不准这是单位安排好的……

不待妈说完，梅兰“扑哧”一声笑了，说，爸，妈，都什么年代了，谁还会玩这些小儿科的把戏？是不是还有这样的题目，主考官问我一加一等于几？我是不是回答，总经理说是几就是几？说罢梅兰就咯咯笑着跑进了自己的房间。

爸妈相视一笑，无奈地摇了摇头。

第二天去华润公司应试，梅兰想不到面试时就给无情地淘汰了。梅兰想想自己也没做错什么啊，回答的几个问题天衣无缝，更没遇到爸妈说的那些可能。她不甘心地追问被淘汰的原因。主考官说，因为她太年轻，而华润公司需要的是具有丰富工作经验的资深会计人员。梅兰没有气馁，再三请求主考官给她一次机会，让她参加完笔试后再说。主考官被梅兰的执著精神打动了，便同意让梅兰参加笔试。结果出乎主考官的预料，梅兰顺利地通过了笔试。

在复试时，人事经理对梅兰印象颇深，因为她的笔试成绩在160名选手当中名列前茅。梅兰知道希望不大，但她还是诚恳地说，我虽然没有工作经验，但经验是一点一滴积累起来的，如果公司给我这次机会，我相信我能做好，不会让大家失望的。人事经理赞许地说，好，你先回去吧，如有消息我会及时通知你。梅兰就从口袋里掏出一块钱双手递给人事经理，说，如果我没被录取，请给我打个电话。人事经理怔了一下说，你怎么知道我不给没被录取的人打电话？梅兰说，您刚才不是说有消息会及时通知我吗？言下之意就是没录取就不打了。人事经理觉得这个女孩有点意思，便饶有兴趣地问，你如果没被录取，你想让我告诉你什么呢？

梅兰不卑不亢地说，想请您告诉我，除了我没有工作经验外，还有什么地方达不到你们的要求，也便于我今后更好地改进，为今后的求职打下基础。人事经理点点头却又皱了皱眉头，说，这一块钱是什么意思？梅兰说，给没录取的人打电话不属于公司的正常开支，所以我给您支付电话费，请您一定给我打。人事经理满意地笑了，摆了摆手说，已经没有打电话的必要了，我现在就正式地通知你，你被录取了！梅兰喜出望外，说，真的？没骗我吧？人事经理笑了笑，说，我凭啥要骗你？回去准备一下，下周一上班。

当梅兰回家把好消息告诉爸妈时，他们怎么也想不明白了。

经　验

阿愣参加面试，最害怕的就是人家提“经验”。人，五官端正，没得挑；学历，不高也不低，一点儿也不妨碍工作需要；笔试，马马虎虎，基本认可。然而，就是缺少经验。阿愣多次求职失败，软肋就是这可恶的“经验”。“人一出生就有经验？大学刚毕业，哪里有经验？”招聘单位无一例外地问答：“对不起，我们不是培训机构。一个萝卜一个坑儿，招一个人就要顶一档子事。”

经验！经验！真是经验害死人啊！

阿愣想：学历可以造假，脸蛋可以造假，唯有这经验造不了假，干一天就会露馅儿。然而，到哪里去寻找“经验”呢？如果企业永远拒他于门外，那他也就永远没有经验；如果永远没有经验，他也就永远被拒之门外。哎哟，可怕的恶性循环□这不是把人往死路上逼吗？想到这里，阿愣的头都大了。

虽然没有“经验”，但这“试”还是要“面”，工作还是要找。没办法，长着一副吃饭的肚子呀！万一运气好，碰上一个二百五企业不要“经验”呢？

“嗯，你的学历还可以。”

面对这家企业的人事经理，阿愣正襟危坐，一声不吭，手心脚底却冒着冷汗。心里想：我的学历本来就可以，没有一家企业认为我的学历不可以。但学历不是主要因素。

“你的笔试也不错。”经理接着说。

阿愣还是一声不吭。他的所有求职笔试都不错——没有这一把刷子也敢应试？然而，这还不是主要的因素。

“你正年轻，对你的目测也无可挑剔。”经理又说。

阿愣还是不动声色。没有一家企业嫌他长得丑，嫌他五官不正，嫌他二级残废——本来他就是一表人才嘛，有他漂亮的女朋友为证。可是，这仍然不是主要因素。阿愣知道。

阿愣等的就是主要因素，害怕的也是这主要因素别看人事部经理会绕弯子——先夸夸你的长处，让你美滋滋的，以为胜券在握；然后话锋一转，将你扔进万丈冰窟里。

“就是，就是……”经理果然话锋一转，吓得阿愣捂起了耳朵。虽然这是意料中的事，仍然吓得捂起了耳朵。他知道，经理的话锋一转，就意味着他被一票否决了——又白忙了一场。所以他怕那两个字，恨那两个字；一听到那两个字，他就发怵，就发抖，就条件反射，就本能地抵触，就崩溃，就号啕痛哭！

“就是，就是……”经理一边看着阿愣，一边寻找适当的词汇。

“别说了！”阿愣实在忍无可忍了，把桌子一拍，火山爆发般地吼道，“我知道你想说什么，你不就是想要经验吗？”

“哇，你知道？你真聪明，我还没有开口，你就知道了。你怎么这样有经验？”经理喜出望外。

“我太知道了！我阿愣求职无数，参加过几十家企业的面试，没有一家是不问经验的，没有一家不是因为缺少经验才把我枪毙的。”阿愣呜呜咽咽地说。

“你都参加了几十家企业的面试？”经理站了起来。

“这还用得着欺骗您吗？谁不想说一应聘就被录取了呢？谁不想说自己被人抢着要呢？那样脸上多有光彩！可我实实在在地参加了几十家企业的应聘。第一家说我没有工作经验，第二家说我缺少工作经验，第三家说我毫无工作经验，第四家……第五家……别提了，都别提了。如果您不相信的话，有我风尘仆仆的面容为证，有我快要绝望了的眼神为证，有我快要跑断了的双腿为证……”阿愣满腔悲愤，一口气地说下去。

“那你怎么还说你没有经验？这恰恰说明你有经验啊，而且还是丰富的经验呢。”经理笑了。

“经验，这也算是经验？”阿愣愣住了。

“这当然是经验！你怎么骑着千里马跑还说自己没有好马呢？请抬头看看我们的企业名称。”

企业名称？对啊，阿愣虽然来应聘了，却不知道这家企业的名称。不是不想知道，而是懒得知道。想当初，他走出校门时，踌躇满志，雄心勃勃，不是带“国”字的企业不进，不是带“外”字的企业不进，不是大企业不进，不是地处繁华路段的企业不进，不是月薪好几千的企业不进……而如今，只要能给个饭碗，就是“火炕企业有限公司”，也只好往里跳了。

阿愣顺着经理指的方向一看，墙上用艺术体写着“就业培训指导服务公司”的字样，不由得眼前一亮，从座位上跳起来。

“看明白了吧？”经理哈哈大笑，“我们公司就是专门培训‘经验’的，各行各业的培训项目一应俱全。我们招聘你的目的，就是请你担任指导教师，为想获得工作经验的求职者传授相关经验。你的求职经验，难道不是一笔宝贵的财富吗？正好派上了用场□明天来试用吧。”

“啊，我终于有经验了！我终于有经验了！”阿愣奋力冲出门外，然后仰天长啸，放声痛哭。

高等教育

强高考落榜后就随本家哥去沿海的一个港口城市打工。

那城市很美，强的眼睛就不够用了。本家哥说，不赖吧？强说，不赖。本家哥说，不赖是不赖，可总归不是自个儿的家，人家瞧不起咱。强说，自个儿瞧得起自个儿就行。

强和本家哥在码头的一个仓库给人家缝补篷布。强很能干，做的活儿精细，看到丢弃的线头碎布也拾起来，留备后用。

那夜暴风雨骤起，强从床上爬起来，冲到雨帘中。本家哥劝不住他，骂他是个憨蛋。

在露天仓垛里，强察看了一垛又一垛，加固被掀动的篷布。待老板驾车过来，他已成了个水人儿。老板见所储物资丝毫未损，当场要给他加薪，他就说，不啦，我只是看看我修补的篷布牢不牢。

老板见他如此诚实，就想把另一个公司交给他，让他当经理。强说，我不行，让文化高的人干吧。老板说，我看你行——比文化高的是你身上的那种特殊的东西！

强就当了经理。

公司刚开张，需要招聘几个年轻人当业务员，就在报纸上做了广告。本家哥闻讯跑来，说给我弄个美差干干。强说，你不行。本家哥说，看大门也不行吗？强说，不行，你不会把这里当成自个儿的家。本家哥脸涨得紫红，骂道，你真没良心。强说，把自个儿的事干好才算有良心。

公司进了几个有文凭的年轻人，业务红红火火地开展起来。过了些日子，那几个受过高等教育的年轻人知道了他的底细，心里就起毛，说，就凭我们的学历，怎能窝在他手下？强知道了并不恼，说，我们既然在一块儿共事，就把事办好吧。我这个经理的帽儿谁都可以戴，可有价值的并不在这顶帽子上……

那几个大学生面面相觑，就不吭了。

一外商听说这个公司很有发展前途，想洽谈一项合作项目。强的助手说，这可是条大鱼呀，咱得好好接待。强说，对头。

外商来了，是位外籍华人，还带着翻译、秘书一行。

强用英语问，先生，会汉语吗?

那外商一愣，说，会的。强就说，我们用母语谈好吗?

外商就道了一声“ＯＫ”。

谈完了，强说，我们共进晚餐怎么样？外商迟疑地点了点头。

晚餐很简单，但有特色。所有盘子里的东西都尽了，只剩下两个小笼包子。强对服务小姐说，请把这两个包子装进食品袋里，我带走。虽说这话很自然，他的助手却紧张起来，不住地看那外商。外商站起来，抓住强的手紧紧握着，说，ＯＫ，明天我们就签合同！

事成之后，老板设宴款待外商，强和他的助手都去了。

席间，外商轻声问强，你受过什么教育？为什么能做得这么好?强说，我家很穷，父母不识字。可他们对我的教育是从一粒米、一根线开始的。后来我父亲去世，母亲辛辛苦苦地供我上学。她说，俺不指望你高人一等，你能做好你自个儿的事就中……

在一旁的老板眼里渗出亮亮的液体。他端起一杯酒，说，我提议敬她老人家一杯！你受过人生最好的教育——把母亲接来吧！

送给小杂工的礼物

我在自己经营的饭店门前贴出招工启事：招聘一名洗碗工。没想到一大早来了10多个应聘的人，还有一个十五六岁的少年。

我从里面挑出一个身体强壮、手脚麻利的年轻女人。其他人都散去了，唯有少年站在那里不肯走。我抬起头来奇怪地看着他。

“叔叔，没别的工让我做了吗？比如说，我可以帮你们洗菜啊！春节就要到了，来吃饭的人多，你们肯定还需要一个做杂务的人。”少年恳求道。他瘦瘦的，一双眼睛又大又亮。

我摇头。即使需要杂工，我也不会录用他，他看起来还是一个未发育成熟的孩子。我说：“你为什么不好好读书，要跑出来做工啊？”

少年低下头，说他在读高二，学校放寒假，想利用假期出来打工。他说出他就读的那所高中，吓了我一跳，我知道那是全市最好的重点高中，许多家长梦寐以求孩子能考进那里。

“我想挣钱，母亲的眼睛看不到东西了，医生说她得了白内障，需要做手术。加上还有其他合并症，手术兼治疗要10000多块。我想挣钱给母亲治眼睛。”

少年说着，两眼湿湿的。

少年两岁时父亲就去世了，母亲靠做清洁工每月挣的５００元供儿子读书。劳累加上营养不良，母亲得了白内障，两年前眼睛就看不见了，只好辞工待在家里，母子俩靠街道救济维持生活。男孩很争气，学习很刻苦，是母亲的最大希望。可孝顺的儿子也有一个心愿，想挣到一笔钱给母亲做手术，让黑暗中的母亲重见光明。

我说：“就这样吧，你留下来，我的饭店的确需要一个杂工。不过每月只有６００元工资，即便你做满整个寒假，也不到１０００元，离上万元的手术费差太远了。”

少年听说我同意用他了，高兴得几乎跳起来：“没关系的，一个假期能有１０００元已经很多了。早晚我会攒够这笔钱的。”

少年很勤快，择菜、洗菜、擦桌、洗碗、上菜，样样抢着干。没有客人时，他就躲在角落里温习功课。店里的人都很喜欢他，很疼惜他。一次快下班时，我叫厨房准备一份饭菜装在盒子里，让他带回家给他那营养不良的母亲。可这孩子推辞了："谢谢你，叔叔！我不能把这么好的饭菜带回去。母亲不知道我出来打工，她以为我早出晚归的是在学校补习功课。她若知道了真相，会很伤心的。"

寒假很快结束了，我给了他９００元工资。开学后，每到周末他就过来帮忙。暑假他再回来做杂工时，常来吃饭的人都知道了店里有一个读书好、手脚勤快的少年。客人只要来过两次，他就能记得客人喜欢喝的茶、提醒人家上次点过什么菜，并告诉客人厨房又有了什么新的菜品，所有客人都很喜欢他。

暑假结束时，少年已经攒了３０００元钱了，离他的目标越来越近，他的脸上总是挂着笑容。可是繁重的功课之外还要打工，他变得越来越消瘦，他实在太累了。店里所有人都知道了少年的心愿，那些常来的客人经常关心地问他攒到多少钱了，他们和他一起盼望着他母亲复明那一刻。

少年对我说："最晚明年春天，我一定用这笔钱给母亲做手术，倘若做两只眼睛钱不够，就先做一只。我一定要让母亲看到明年明媚的春天。

２００６年１１月５日傍晚，店里的员工忙碌起来，他们准备好了丰盛的自助餐，客人陆陆续续地进来了。少年惊奇地看到，那些常来的客人几乎都到了。

晚上７点整，一位老者站起来，他叫过少年，笑着对他说："我们知道今天是你的１６岁生日。今天来到这里的所有人，都是接受过你的服务的。我们感谢你，让我们在这里得到无微不至的服务，你那真诚的笑容是我们在别处享受不到的，因此我们给你准备了一份礼物。"

老人递过一个大大的红包，我知道那里面有所有的客人、加上全体店员凑的２８００元："拿去给你的母亲做手术吧！我们感谢她培养

出一个这么好的孩子。”

我也站起来，微笑着递给他一个信封：“这里面有３０００元钱，是我预支给你的工钱。不过你暂时不用过来打工了，专心准备考大学吧，等考上大学再来打工。你是我用过的杂工中最好的一个，欢迎你随时回来。”少年的眼睛渐渐湿润了。

两天后，他把母亲送进了本地最好的眼科医院。医生说，要彻底治好合并症，然后才能做白内障手术，整个疗程需要一个多月。

一个多月后，那个苦难的女人就能重新看到这个世界了。因为有至孝的儿子，她成为天下最幸福的母亲。而她生命的春天，也在这一刻悄然降临。

树叶绿的时候下了场雪

这事说起来，应该是15年前了，那时我20多岁。

我高中毕业后就被要到了县文化馆创作组，之后，我的小说经常在多家公开发行的刊物上发表，像《青春》、《作家》、《时代文学》等。第三年，市报调我去当副刊编辑。去市里报到的那天，应该是刚过了中秋节的10月初，树叶还都是绿绿的。

就在我准备去汽车站的时候，张国中来了："怎么样，我有车了吧。"

没等我说什么，张国中已把我的被卷、脸盆什么的一股脑儿地放进了那辆破五十铃里，然后又把我拉上车。一踩油门，车就向市里的方向奔去。

我问："你的车？"那时候私家车还不多。

张国中看了看我，皱起了眉头："这破车，离我的梦想远了去了。"其实我的问话里没有一丝对这辆破车的蔑视。

车突然停在了一个小农药店前，张国中说："等我一下。"然后关了车门，向小店走去。很小的门面，店里有一顾客，张国中再进去后，屁股都掉不过来。他费了很大劲，搬出一个很沉的装农药的纸箱，打开车门，摆在我面前。是两套书，精装本的《鲁迅全集》和《傅雷译文集》。

"听说你调到市里，进货的时候顺便买给你的。是不是很有用？平时经常在各地书亭里的刊物上见到你的名字，想去找你，又怕耽误你的时间。"

"你怎么知道我调动的事？"

"小县城里谁不知道？"说着话，破五十铃就上了104国道。透过车窗，可以看到国道两边高高耸立的白杨树，叶子绿绿的。

认识张国中，是我高中要毕业的时候，《辽宁青年》上发表了我一篇名为《第一天》的小说。那么大一个学校，张国中硬是拿着那本

杂志找到了我，说，他是去年在这个学校毕业的，学习太糟，连参加高考的资格都没取得。看到我小说里一句话：“人永远都不要忘记自己第一天的创业梦想。”立马就崇拜上了我。他说他的梦想是有辆奔驰，看到我的《第一天》，突然明白了奔驰车得来的方法。

看到小说这样有用，更加坚定了我心中成为一名大作家的梦想。

快到市里的时候，天，突然阴了下来。好像突然就下起了雪，很大的雪片。一会儿，白雪就落满绿树叶。反季节的风景就是绝美。雪落到地上，变成了水。看着看着，路上已是雨水横流了。这时，车突然抛了锚。

看看表，天已近午。“先吃点饭吧，本来想到市里大饭店为你送行呢。”张国中说。

我们走进路边一个小小的涮羊肉店馆，一间小房。看得出，是三间房里最小的一间，通往另两间房门的白灰还是湿的，不是很白。

那时候，这种吃法是新兴的，我从来没有看到过。走南闯北的张国中也没有尝试过，他读“涮”为“刷”。老板也是个与我们差不多岁数的年轻人，听到张国中读“刷”，就纠正说，读“涮”。

老板教给我们怎么样吃。老板既是老板，又是厨师，又是服务员。

没想到这东西非常好吃，我竟在这样一个不起眼的、荒郊野外的小店，吃到如此新潮的食物。

“呀，呀，呀！”张国中突然惊讶地叫了起来，手指着涮羊肉店的墙。顺他手指的方向，我看到一条横幅：人永远都不要忘记自己第一天的创业梦想。歪歪扭扭的字，看样子是老板自己写的。

老板告诉我们他是从《辽宁青年》上看到这句话的。当老板知道我就是这句话的作者时，他简直要抱起我来了，说：“你们是我的第一桌客人，没想到，没想到。”我们实在争不过老板，这顿饭就算老板请了。张国中的车，老板也找人给修好了。不过，老板让我在他那个条幅上签上了我的名字。

时间过得太快，转眼就是15年后的今天。奔驰汽车销售公司总经理张国中，涮肉连锁店总店老板，还有我——报社广告部广告人，在一起涮肉。涮肉店的碗碗盘盘上都印着我签了字的那句歪歪扭扭的话。张国中每售出一辆奔驰车，都会赠给车主一条金钥匙链，金链是用１８个环串起来的，每个环上一个字，串起来就是：人永远都不要忘记自己第一天的创业梦想。

我们三个人都喝醉了。他俩醉眼朦胧地看着我，异口同声地说："是我们害了你，也害了我们自己。"我愣了，不知道他们在说什么。

他们接着说："我们不应该把广告代理权给你。"我更不知道他们在说什么了，以为他们在开玩笑。

他们哭了，放声地大哭："晚了，什么都晚了。你忘了你最初的作家梦想。我们忘了要的是你的精神产品的初衷。"

我似乎看到了那场雪，那场盖满了绿树叶的雪。

最后一位客户

他静静地坐在办公室里，等待他的客户。那客户将会带过来１５万元现金。对客户来说，这是一笔重要的生意。他们合作过好多次，彼此早以兄弟相称。好像这并不夸张，因为客户对他已经深深信任。

他的公司开了好几年，似乎一直运转良好。只有他知道问题的严重性；只有他知道自己赔了多少钱，又欠下多少债；只有他知道自己已经接近崩溃；只有他知道，明天，公司就将不复存在。现在他等待的，只有这最后的一位客户。他将收下这位客户的１５万元现金，然后在黄昏，携款潜逃。他知道他肯定可以做到，因为那位客户对他毫无戒备。他知道这是犯罪，他知道后果的严重性，可是他想搏一把。

客户在约好的时间敲响了办公室的门。他把客户让到沙发上，递烟递茶，聊些无关紧要的话。太阳在窗外从容且温暖地照着，他却不停地打着寒战。终于他们聊到了正题，客户打开密码箱，他看到１５摞码得整整齐齐的百元钞票。

这之前，他见到过太多次１５万元，每一次都代表着一笔不错的生意。可是这一次不同。这一次，他没有生意可做。他根本不打算、更没有信心完成这单生意。他只想骗下这１５万元钱，然后，开始东躲西藏的日子。

他已经订好了机票。他知道自己一旦跟客户说了谎话，就将变成贼，就将开始逃离。可是他认为自己没有别的办法。他认为自己只能这样做。

客户问，这次有问题吗?

他说，没问题。明天早晨，您过来提货。

这时电话响了。很突然的声音，把他吓了一跳。是母亲打来的。上一次他和母亲通电话，还是一个月前。

母亲问，你还好吗?

他说，还好。

母亲说，晚上回家吃饭吧，我买了很多菜。排骨已经炖好了，晚上回回锅就行……

他说，不了。今晚，忙……

母亲问，生意不顺心吗?

他说，没有。生意很好。刚接了一笔大单子，１５万……

母亲说，那就好。晚上回来吧，你已经一个多月没有回家吃过饭了。

他说，怕真的没时间。

母亲在那边沉默了很久，然后母亲突然问，是不是生意不顺心?

他说，没有。刚接了一笔大单子……

母亲说，你骗不过我的。上次你回家，看你唉声叹气的，就知道肯定是生意遇到了麻烦。听我说，如果撑不下去了，别硬撑，回家歇一段日子……不管如何，家永远欢迎你。

他抹一下眼睛，说，生意没事。

母亲说，我给你攒了些钱，也许能帮上你的忙。晚上你回家吃饭时，我把钱给你。

他问，多少?

母亲说，５０００块。

他终于流下眼泪。今晚，他将携１５万元巨款潜逃，母亲却将一直守在饭桌前，等他回家吃饭。为了赚钱，他在酒店里宴请他的生意伙伴，花掉很多个５０００块钱；而他的母亲，为了他的公司，却悄悄地攒下５０００块钱，并幻想用这５０００块钱挽救他的公司。

他握着电话，流着泪，久久说不出话来。

母亲说，晚上回家吃饭吧，我等你。然后，电话挂断了。

其实，家与公司，相距不足20里。

他慢慢踱到窗前，看窗外的阳光。阳光下人流如织，好像所有的人都是快乐的。他想他们之所以快乐，是因为他们走在阳光里；他们

之所以快乐，是因为他们心中没有阴暗；他们之所以快乐，或许，只因为他们今天能够回家，吃一顿母亲亲手做的晚饭。

客户被他的样子吓坏了，问他，你怎么了?

他说，没什么。

客户说，那我先走了。钱你收好。明天一早，我来提货。

他喊住了客户。他说，没有货。我骗了你。我犯下一个无耻的错误，我想骗走你的１５万块钱。

客户愣住了，在确知他没有开玩笑以后，客户思考了很久。然后客户说，我可以等你三天。三天里，只要你能备齐货，我还会和你做这笔生意。不过，能不能告诉我，是什么让你放弃了疯狂的举动?

他说，是母亲。因为母亲今天晚上会一直等我回家吃饭……

那天晚上，他真的回了家。他陪母亲吃了晚饭，和母亲拉了很长时间的家常。

第二天回来的时候，他带上了母亲给他的５０００块钱。他把它们存到银行，将存单镶在镜框里，小心翼翼地摆放在办公桌上，日日擦拭。

三天后，他真的做成了那笔１５万元的生意。他的公司竟然起死回生。

他并不避人，在好几个场合说起过这次经历。每到这时，就会有人感叹说，多亏了那位客户，如果没有他那笔１５万元的生意，如果没有他对你的信任和宽容，你也许不会挺过来，更不可能把公司做到现在。

他点头。他承认那位善良并宽容的客户给了他很多。可是他认为，真正挽救自己的是母亲。是母亲的５０００块钱，是母亲的那顿晚饭，是母亲的几句问候，甚至，仅仅是母亲关切的眼神。

他坚信，虽然母亲不懂经商，但她永远会是自己的最后一位客户。

游　戏

总经理的脑子坏掉了，让门给挤了，要么就是进水了。这不是骂他，事实就是如此。两个月以前，总经理不是这样的。那时候，总经理待人处事是多么从容啊。是一个成功男人才有的从容，是底气充足的那种从容，是骨子里的从容，不是谁想学就能学来的。那时候，总经理对待下属是非常和蔼的，都和蔼到可亲的程度了。爱开玩笑，妙语连珠的，好听。不光好听，还很好看。换句话说，总经理有时还喜欢用手开玩笑，也就是用手拍拍女秘书的屁股。这就很好看了。女秘书兴奋得满脸通红，说："死样，你轻点儿，轻点儿。"

你说，这样的总经理有多么好。

可是，总经理一下子就变了，从两个月前公司改了名字以后就开始变了。变成了另外一个人。严肃了，还动不动冲着下属大发雷霆，擂桌子，瞪眼睛，喷唾沫，不像话了。更可气的，连女秘书的屁股也很少拍了。两个月才拍了6次，特别反常了。女秘书不知道发生了什么事，心里难受，一举一动都小心翼翼，脸上的红润也消失了很多。

更离谱的是，总经理聘用了一个上了年纪的员工，叫老黄。头发都白了，额头上皱纹密布，都能给女秘书当爷爷了。聘用他做什么？还"巡视员"呢。说得好听，其实他什么也不干，专门鸡蛋里挑骨头。竟然连部门经理都不放在眼里了，看着不顺眼，劈头盖脸就是一顿批评。当然有不服气的，跟老黄叮叮当当地吵起来了。老黄不懂事，你总经理不能不懂事啊。你不批评老黄倒也罢了，他年纪大，你给他留点面子，可你怎么能把部门经理给解雇了呢？

老黄的威力太大了。他到底是什么人呢？这是一个谜呀。

老黄喜欢跟部门经理闹别扭，更喜欢跟普通员工们闲聊。聊得那叫热乎。尤其爱听员工们讲述总经理和女秘书的故事，听到妙处，老家伙的眼睛都亮了，连额头上的皱纹都舒展开了。有个别员工看出门道来了，说："这个老黄，哪是来工作呢，他就是来玩的。"说对了，

老黄还真是来玩的。一个人在家里闷，闷是不好的，对身体有害。老黄给总经理打了一个电话，说："让我到公司玩玩吧。"总经理赶紧点头，笑着说："来吧来吧，您老想怎么玩就怎么玩。"

老黄像一个幽灵在公司里到处游荡。公司的气氛紧张起来了，尤其是那些部门经理，更是战战兢兢。他们不敢跟老黄顶嘴——前车之鉴啊，那是要丢饭碗的。可他们又实在咽不下这口气，终于联起手来，到总经理面前发泄自己的不满了。

总经理拧着眉头苦笑，说："别说了，你们都别说了，回去工作吧。"

部门经理们不回去。今天他们都是"秋菊"，满脸的官司，不给个"说法"就不回去。

总经理火了："说法？你们要什么说法？嗯？"

大家默不作声，但还在坚持，脸色摆在那儿了。脸色也是一种语言，看得懂的。

总经理的口气软了下来，瘫坐在沙发上，哑着嗓子说："你们不要招惹老黄。我这个总经理，还是他任命的。"

部门经理们都恍然大悟了，难怪呢。啥也别说了，都回去吧，回去。

总经理没想到，老黄最终会玩到他的头上。

老黄进了总经理的办公室，当着总经理的面，在女秘书的屁股上拍了一下。太突然了，女秘书一点儿心理准备都没有。要是有准备，情况也许会好一点儿。问题是，她根本就没想到老黄会来这么一手，所以女秘书的反应是完全出乎本能的，来不及涂抹人文色彩，哪怕是一点点的人文色彩。

女秘书说："老不死的，你想干什么？"

老黄却笑了。老黄笑眯眯地对女秘书说："你不应该这样说。"

女秘书余怒未消，说："应该怎样说？"

老黄笑着说："你应该说：死样，你轻点儿，轻点儿。"

话一出口，总经理的脸上就乌云翻滚了。老黄把脸转到总经理这边，脸上仍然挂着笑，说："刚才，我犯了一个错误。你看到了吧？"总经理一言不发。

老黄说："我想请教你一个问题，犯了这种错误的员工，应该怎样处理呢？"总经理还是一言不发。

"我来告诉你……"老黄大声说，"应该解雇！"

出乎所有人的预料，总经理辞职了。随后，总经理的女秘书也辞职了。员工们说："两只蝴蝶，飞走啦。"

更出乎意料的是，跟老黄吵嘴后被解雇的那个部门经理，竟然回到了公司，坐上了总经理的位置。

老黄从公司里消失了。无影无踪。

游戏到此结束。

一刻钟

下午三点多，忽然接到尼娜的电话，问能不能来我家“打扰一下”。虽然吃惊，还是接纳。

尼娜是她在公司的化名，真名是王爱红，她的父亲是我中学同窗，比我大一岁。我和王兄穿越历史烟尘一直保持联系，我是看着尼娜长大的。尼娜从美国留学回来，在一家美国金融机构做事，前年已获中层职衔。偶尔应邀去尼娜家与王兄晤面，开始我也并不多想，但——“老弟，你看京城的万家灯火！”在他们家客厅落地窗前，王兄一拍我的肩膀，我就禁不住有些惭愧了。自己的儿子不过是介乎白领、蓝领之间的打工仔，哪能提供这种“法式情调、英式管理”的空间来让我独自待客。不过回到自己家里，也就自劝：人各有运，知足常乐。他们过得固然极好，我也并不糟。祝福他们，也祝福自己。

尼娜飘然而至。“你要出远门？”她是跟名牌拉杆箱一起进屋的，我不由得如此发问。还不止拉杆箱，她还提着一个大纸袋，那样的纸袋本是装名牌服装的，现在鼓鼓囊囊的，似乎乱塞着一些零碎的物品。“叔叔，我不出门，我一会儿回家去。我想求您——这些东西暂存您家。”我莫名其妙，她却又说：“我可以用一下您家的卫生间吗？”当然可以，她匆匆进了卫生间，那临时搁在我家茶几边的纸袋歪倒了，里面有东西滑落出来，我拾起两个小镜框，一个里面是她妈妈的照片。想到王嫂去年仙逝，我一叹。另一个里面是尼娜和儿子佳佳的照片。为什么她这个年龄段的白领丽人，多有像她这样成为“单身母亲”的呢？再一叹。又拾起一个银制的小奖杯，上面錾着英文，应该是公司为表彰她的业绩颁给她的。我把滑落的东西往纸袋里放妥，尼娜从卫生间出来，又问：“能不能喝杯热茶？”我知道她是习惯喝咖啡的，就说：“我这里虽然没有现磨的喷雾咖啡，不过速溶的品牌是靠得住的……”我一边冲咖啡一边问她：“怎么回事？”她把自己身体抛进沙

发，双手拢拢头发，简捷地说："我刚经历了人生中最恐怖的一刻钟！"

原来，他们那家公司全球同步裁员，尼娜两点一刻接到通知：她被裁了。当时她还正忙着，也用不着她跟谁交接。公司规定，自接到裁员通知后，一刻钟内必须撤离。她想用座机往外打个电话，她那部电话已经撤销；想用电脑发封"伊妹儿"，局域网已经不允许她进入；她赶紧收拾私人用品离开办公区；到了走廊，想进入茶水间喝杯咖啡放松一下，发现自己手里的钥匙卡已经无法开启那扇门；想进入卫生间，也一样。到前台，交回钥匙卡，从此她再也无法进入几年来所熟悉的空间了……

"这太不人道了啊！"针对我的说法，她惨然一笑："很人道的——我看见医务室的门大开，很显然是为了及时救助无法承受这一刻钟的被裁人士。路过那里我没有停步，但一瞥之间，看见高大的姜森——他比我高一级，金发碧眼，平时很威严——正在那里面一张躺椅上抽泣，周围两名医生也不知是在进行药物治疗还是心理干预……"

我不知道该如何安慰尼娜。但她喝了几口热咖啡后，镇定下来，冷静地对我说："尽管我们早知道公司会有裁员大动作，也知道所谓'一刻钟撤离'的游戏规则，不过事到临头，还是有些发懵。"我问："你下一步怎么办？"她一时沉吟不答，我就说："如果你有困难，叔叔虽然不特别富裕，总还能……"她没等我说完，抬起头，笑了："我们这种人，遇到的问题不是没饭吃，而是今后能不能换个小碗吃饭。可是，一旦过惯了这样的生活，放下身段来，那不是一桩简单的事！"她告诉我，公司裁员，按合同会给她这样级别的雇员一定的补偿，但是，"别的不算，光我那房子的月供，一个月就得两万……把大房子换小，从技术上来说是一个系统工程，从心理上说，纵使我承受得了，老爸现在住我那儿，他能马上接受这样的事实吗？他能接受了，佳佳呢？原来开福特接他，他都觉得'没面'，现在如果把本田再

换成捷达甚至QQ……不敢想！我只能缓冲一下，把这些东西暂存您这儿，起码一周之内，还天天开车离家做上班状！”

尼娜告别后，我想，对于她那样的人士而言，人生中的这一刻钟，是既狼狈而又宝贵的，一切在于今后能不能给生活以更朴实的定位。

应聘角逐

明新公司招聘销售部经理和两名员工的消息公布后，前来应聘的人络绎不绝。经过层层筛选，有三名青年脱颖而出，进入最后的考试。

不料，考试并不是真正意义上的考试，因为明新公司出的题是让大家在一个月内推销300台电脑，谁能在一个月内完成任务，公司就聘他为销售部经理，并给予每台电脑50元的提成。完不成任务的，就只能当一般员工，当然照样每台提成50元，但这个月公司绝不开一分钱工资。

明确任务后，小王、小李、小杨都着手开始自己的工作。

虎头虎脑的小王是个大学毕业生，刚踏入社会不久，接受任务后感到压力很大，心中急得火烧火燎的，于是他天天在街上转，往单位钻。有时，他忙得连午餐也没时间吃，全靠方便面充饥。

精明的小李已在生意场上打滚多年，虽然最近生意不景气准备另谋职业，但他对人情世故早已摸透了，接受任务后，他到处找以前的同事和朋友帮忙，时不时还给帮忙的人送点小礼物，请单位有决策权的要紧人物吃饭跳舞。虽然一天天下来，求爹拜娘似的低声下气让他很伤面子，但通过四处公关，他几乎每天都有电脑卖出。商场如战场，小王看到这一切，便认为经理非小李莫属了，在暗叹自己社交圈太窄的同时，他仍然卖力地推销着电脑，他知道，即使当明新公司的一般员工也不错，得留下个好印象。

而书生模样、研究生毕业的小杨则不同，从外地到这个城市应聘的他，几乎天天坐在临时办公室里上网，看到小王和小李到公司汇报成绩时，他只是点头微微一笑，脸上是捉摸不透的表情。对这些小王、小李一直百思不得其解：他这样真是来应聘的吗？甚至连明新公司的员工也开始议论小杨可能是个混饭吃的家伙，于是大家对他的态度就不那么友好了，好多人对他爱理不理的。

一个月的时间一晃而过，结果公布那天，所有的人都傻了眼！人们看到，跑断了腿的小王只卖了50多台电脑；小李的电脑虽然卖出不少，可也只卖了100多台；可从没出门的小杨竟卖出了500多台，超出任务不说，而且卖出的部分电脑价格比公司原定价格还高十几元甚至几十元，为公司多赚了6000多元钱。

自然，小杨当上了销售部经理。当老总带小杨到台上发表就职演说时，人们不解地问小杨是如何卖出电脑，并多赚了6000多元的。小杨说："虽然我几乎足不出户，但我已经以月工资1000元的代价，从市场上招聘了10名临时业务员，让他们每人每天至少完成1台电脑的推销，超额完成任务的，每超1台可提成30元。虽然我每天仅用较少的时间关注我的销售情况，我却销售了500多台电脑，扣去业务员的工资，我还净赚了14000元；而我天天上网，是查看国内外各种电脑配件的市场行情。所以当我看到电脑CPU的价格出现上扬后，我适时对电脑价格做出了调整，为公司多赚了6000多元钱。""原来如此——"人们恍然大悟，随即台下掌声雷动。

"其实，凭一个人的力量，每月卖出几十台电脑已算不错，卖出100多台基本是不可能的，300台以上绝对不可能。整个实践过程中，小王以自己的力量拼命，小李进行了一些销售方面的研究，小杨则全部应用了现代管理经验——总体把握与放权，并根据市场行情及时调整了价格。"明新公司老总在做招聘总结时说，"不会用人者，虽然事必躬亲，累死仍难完成任务；会用人者，虽清闲自在，却仍能将工作做到最好，这就是高明管理者与一般管理者的区别；更何况小杨对价格的调整，是我们事先没有想到的，这是他立足市场做出的正确决策。销售部经理，要的就是这种能把握市场规律，有良好的管理意识与团队意识的人才！"

老板送我礼物

“我们这里有浩瀚的大海，如果你是一条鱼；我们这里有碧澄的天空，如果你是一只鸟。”这是广告的上半部分，下半部分是“欢迎加入我们，让我们一起策划未来。”

就是看了这个广告，我才坐在了这家广告公司的人事部部长面前，恰好他们的总经理来了，只见人事部部长和总经理嘀咕了几句，他就把我领到了总经理室。

“商学院毕业，在国企干了七八年管理工作，在《小小说选刊》发过不少小说……”他小声念着我的简历，盯着我看了很久：“你为什么离开国企来我们这里？”不等我回答，又摆摆手：“算了，不问了。”他想了想，从抽屉里拿出一张黑白的图稿：“你能看看这是什么？”

我认真看了看，这幅图大部分是由几个方块图形组成的，上半部分有个半圆，我想了想，说：“这应该是个房地产公司的徽标，下半部分是建筑，上半部分是太阳。”

“你说用什么颜色好？”

我说：“如果是我，我想上半部用红色，下半部用深蓝色或者用深蓝色渐变。”

他又认真看了我一会儿，说：“你被录用了。你去人事部办个手续，我会通知他们的。”

就在我转身往门口走的时候，他又喊住了我：“握个手吧！欢迎你加入我们广告策划中心，叫我阿健吧。”说着，他拿出一个信封：“一点儿见面礼。”

我的表现一定很愚蠢，我当他的面打开了信封：是两张100的人民币！我呆住了，阿健却笑了，他拉着我，亲自把我送到了人事部。

接下来的一个月，阿健让我坐在策划部的一个角落，埋头读几十本国外和港台的广告专著。我注意到，这些全部是关于CIS（企业形象识别系统）的书，当时国内还没有广告公司采用这个。我很兴奋，

整天埋在书堆里，偶尔也参加一些小的广告文案和项目策划工作。一个月过去了，我写了一份《导入CIS的项目计划书》，交给了阿健。

阿健很认真地看了计划书："我让你写这个了吗？"

我说："你花钱不会是让我看书消遣吧？"

阿健笑了："喜欢这样的工作？"

"喜欢。"

阿健站起来："广告人每天都要迎接挑战。广告人眼里，太阳每天都是新的。真的很有意思。"

后来我慢慢了解到，其实阿健本质上还是个艺术家。他是搞包装设计出身的，他自称是艺术商人。但是艺术家搞广告，太艺术了肯定不行。一天，阿健把我找去，说是有个大客户不接受我们的策划方案，阿健说："他们根本不懂艺术。你去谈谈。"

我认真地看了策划书，和对方公司两位老总唇枪舌剑地谈了两个小时，总算让对方接受了。阿健坐在旁边，一声不吭。

第二天一上班，阿健就召集所有的部门负责人开会，他让秘书把我也喊去了，阿健说："我们公司有个规定，新来的员工必须有三个月的试用期。不过，我想，你不必遵守这个规定。昨天晚上董事会决定：聘请你为公司副总经理兼策划部部长！"

掌声雷动。我知道是那两个小时的谈判让阿健做出了决定，阿健经常说："广告其实就是向顾客和受众推销艺术。"我没有想到的是，那两个小时的谈判还给我带来了别的麻烦。

那个大公司的老总派人把我叫了去，问："你会不会开车？"

"不会。"

老总说："马上学。"

"干什么？"我奇怪了。

"因为我们想聘请你当我们的总经理助理。我们这样的公司，老总助理不会开车不行。"

我愣住了："这……"

老总说：“那就这样吧。他们给你多少工资，我们都加倍。”见我还在犹豫，他又说：“丢不开？我们给你一个星期考虑，不，一个月也可以，你随时可以来上班。”

不能说没有诱惑。我考虑了很长时间，还是和阿健说了，我是这样开头的：“我绝对不是要挟你，也不是自抬身价……”

阿健笑笑：“有时候钱也不是最重要的。”

我想起阿健的见面礼，我一下子清醒过来：“如果我不同意去，那100万的广告单……”

阿健说：“生意总是有的做。只要你不走，不要说100万的单，就是200万我也无所谓。”

当然，那家公司还是让我们代理了他们全年的广告，这中间我做了不少工作。阿健也没有亏待我。我干得非常愉快，每天总有新的生活，我感觉特别的充实。直到三个月后，我原来的那家国企给我发了最后通牒，老婆也在家一天一个电话——我才不得不离开了。

阿健请我喝酒。他说：“其实，我希望你留下，又不希望你留下。”

“哦？为什么？”

“你是男人不？”

“是啊。”

阿健把筷子一放：“没有一个男人愿意一辈子给人打工。如果你自立门户，我就多了一个强劲的对手。”

“啊？”我还真没有想到这么多。

阿健给我倒了一杯酒：“其实我想给你一点股份，留下你，可是他们……你不要太天真了，好在你在国企。老实说，说到底，我还是一个商人！你没有注意到——我从来不让你接触业务部和媒体部？”

那天晚上，我们俩都喝多了，临分别，阿健变戏法一样拿出一个包装精美的礼品盒，说：“一点儿小意思，留个纪念。”

这回我注意了，没有当他面打开。回到住处，我小心地拆开礼品包装，我又呆了：里面是崭新的2000块人民币！在钞票上面，放着一个印刷好的徽标：上半部是个红颜色的半圆，下半部分是深蓝色的几个几何方块图案。

一次令人难忘的面试

我梦寐以求的工作就是做一名地方检察官的秘书，所以，当地方检察官公开招聘秘书时，我毫不犹豫地报了名，并心急如焚地等待面试那一天的到来。

面试的前一天晚上，我躺在床上怎么也睡不着。双眼盯着天花板，脑子里反复地想着："我该对他说些什么呢？"我感到非常紧张，虽然一再强迫自己闭上眼睛休息一会儿，但整整一夜，就这么不停地翻来覆去。

第二天早上，闹钟的铃声将我从迷迷糊糊中唤醒。我想睁开眼睛，却发现非常困难，感觉自己的脸变得非常僵硬。我猛地抬起双手，放在脸上摩挲着。"哦，不！"我痛苦地想叫喊，却发现我的嘴竟然也张不开了。

我跑进盥洗室，站在镜子前端详自己。镜子里呈现出一张仿佛中风患者般的脸，严重地扭曲着，不仅如此，双眼也有些斜。看着镜中的那张脸，我惊骇极了："哦，上帝啊，我究竟是怎么啦？"

妈妈走进了盥洗室。"你怎么啦？"见到我的样子，她大吃一惊，恐慌地问道。"我也不知道。"我沮丧地回答，由于脸上的肌肉扭曲的缘故，我说话也有些含混不清。"我现在就带你去医院。"片刻之后，她吁了一口气说道。

经过几个小时的检查，医生告诉我："你得的是贝尔面瘫。一种以面部表情肌群运动功能障碍为主要特征的常见病。你必须好好休息，保证充足的睡眠。几天之后就会恢复正常了。""可是，今天下午我还有一个面试要参加呢。"我难过地说。"哦，非常抱歉。我想你应该更改一下面试的时间。"医生关切地建议。

回家的路上，我脑子里想的全是医生的话。我清楚地知道，更改面试时间是不可能的，其他参加这次面试的人都将准时到场，他们不会等一个迟到的人。

我看了看腕上的手表，说：“妈妈，我要去参加面试。”“哦，亲爱的，”妈妈小心翼翼地说，“你知道，你的脸看起来……有点儿古怪。”我知道她说的很对。但是，如果我不去，我永远都不知道是否可以凭自己的能力获得这份梦寐以求的工作。我坚决地对妈妈说：“妈妈，请您把我带去！”

妈妈无奈地叹了口气，勉强把我带到了检察院。我一边走，一边竭力控制自己紧张的心情。不，绝不能让这点儿困难阻止我的脚步，绝不能在这个关键时刻放弃理想！

我竭力调整着自己的情绪及面部表情，走到前台，对接待员说：“您好！尼科尔•詹金斯来拜见罗伯逊先生。”她抬起头，惊讶地注视着我的脸，说：“他正在等你呢。请直接进去吧。”我走进她右边的房间，一位花白头发的男人正端坐在一张宽大的办公桌后面看着文件。

“你好，是詹金斯小姐吗？”他问。“是的，”我答，“不过，我想请您原谅。因为，我现在得了贝尔面瘫症。医生说要持续几天才能好。我刚刚才从医院赶过来。”听了我的回答，他稍稍停顿了片刻，说：“尽管你的状况不佳，但你还是赶来参加这次面试，可见你对这次面试非常重视。”

他花了几分钟的时间，认真细致地看了一遍我的求职简历，然后问道：“这上面写的都是事实吗？”我坚决地答道：“是的。但有一点儿我忘了写上，那就是我每分钟可以打７５个单词。”“哦，真是棒极了！”他微笑着说，“通过对你的简历进行的考察，我给你的分数超过了１００分，是所有面试人员中分数最高的。在文法和计算机方面，你的分数也超过了平均线。而且，我还注意到了一个特别之处，那就是你曾经为海军工作过。”“嗯，是的，我负责一些法律方面的事务。”“那你的病什么时候才能好呢？”“两个星期以后吧。”他看了看桌上的台历，抬起头注视着我说：“这个月２７日的上午9点整，你准时到这儿来。”

我顿时惊讶地屏住了呼吸。“您雇用我了！”“是的，你是这个职位最合适的人选。”我站起身来，一边向他伸出右手，一边说道：“谢谢您对我的信任。我绝不会让您失望！”

“我相信你不会让我失望的。”他也站起身来，握着我的手，微笑着说，“因为我发现你不仅具有我所期望、所需要的技能，而且，还具有我所期望、所欣赏的品质！”

最佳人选

某电视剧组在海滨镇公开招聘演员已进入第20天了，男女主角和大多数配角均已敲定，唯有一名配角尚未找到合适人选。

这部电视剧艺术地再现了海滨镇改革开放30年翻天覆地的变化。这名配角是镇党政办主任，在处理日常大量纷繁复杂的政务和事务中，既要让镇委书记（女的）高兴，又要使镇长（男的）满意，还要协调好上下左右的关系。角色要求为人精干，处世圆滑，能屈能伸，倘若没有深厚的表演功底，实难胜任。

尽管在这个近10万人口的古镇中，连日来陆续前来应聘的有数百人之多，但始终没有一位适合演这配角的应聘者让主考官——这部电视剧的导演老辛满意：要么一招一式流于程式化，表演的痕迹明显；要么表演不够自然，过于夸张、做作……老辛不禁有点儿犯愁了。

“我可以试试吗？”这天下午，一名神情庄重的男子挤进了考场。老辛一看，来人40多岁，年龄、长相以至气质，都与角色比较接近，便不经意地道：“你笑给我看看。”说来就来，来人立马喜形于色地嘿嘿笑了，紧接着，浅笑、真笑、假笑、微笑、窃笑、冷笑、奸笑、坏笑、苦笑、大笑、狂笑……随着各种笑容的一一演绎，现场的几百名观众和应聘者时而哈哈大笑，时而掩嘴窃喜……老辛也有点儿忍俊不禁了。少顷，老辛正色道：“你会哭吗？”来人竟瞬间声泪俱下地哭起来，并细腻地表演了抽泣、真哭、假哭、喜哭、悲哭、干哭、冷哭、痛哭、号啕大哭等各种哭态，待到他演至悲痛欲绝、失声痛哭时，现场竟响起了一片抽泣声……

老辛不禁双眼一亮，问道：“假如你是镇党政办主任，当你第一次走进镇委书记的办公室，也是第一次与她见面，你该怎么演？”只见来人右手做了个轻轻敲门和开门的动作，而后三步并作两步，毕恭毕敬地走到书记的面前，先是正儿八经地鞠了个躬，随即露出一脸灿烂的笑容，那眼角与唇缝之间，一颦一笑，无不显出“奴媚”二字，然后肉

麻地说："有幸拜识书记尊颜，可谓文雅十足，气质非凡，颇有大家风范。你到我镇任书记，乃全镇人民之福也。我是党政办主任，日后还请多多关照。"那惟妙惟肖的神态，那酸溜溜的语气，不少观众在嗤笑的同时，都情不自禁地叫好。考官们也一个个微微颔首。老辛旋即继续发问："有一次，镇长派你去办一件事，事后，镇委书记却将你叫到她的办公室，不分青红皂白地狠批了一顿，饱受委屈的你，当时很想发作，也想解释，但权衡再三，又不能明说是镇长叫办的，结果只能把眼泪往肚子里咽，你能据此演示一下吗？"

老辛话音一落，来人脸色缓慢地由黄转青，再由青泛红，继而剑眉倒竖，激动、屈辱、泪水在眼眶里直打转……满脸的肌肉抽搐着，嘴角嗫嚅着，然欲言又止……刹那间，他的双眸不易令人觉察地转了一圈，喉部像咽唾沫似地轻微颤动了一下，脸部绷紧的肌肉戏剧般地松弛下来，进而转怒为喜，唯唯诺诺，媚态十足地又是点头，又是哈腰："都是我的错，请书记相信我，下不为例，日后凡事都听您的。"

来人这一连串真实自然且形神兼备的表演一结束，不少观众和应聘者都在喁喁细语："太精彩了……简直绝啦……这是哪里来的大腕，说笑就笑，说哭就哭，收放自如，活脱脱一副奴才相……演得如此逼真、传神，还颇有层次感……不是位名演员才怪呢。"一考官脱口道："真是入木三分啊！"随即，掌声和笑声响彻了整个招聘大厅……

老辛也被深深地打动了："终于有了最佳人选。"他禁不住有些动情地问道："你演戏多少年了？"来人摇了摇头。"你是电影学院的学生？"来人又摇了摇头。"那你是干啥的？"来人这才抿着嘴淡然一笑，柔声道："说来不怕你见笑，这10多年来，我先后为好几个科级、处级的领导当过秘书。"在场的许多人都为之一愣。

"这样吧，这部电视剧的配角——镇党政办主任就由你来演，请你明天来签协议，然后到剧组报到。"老辛当即拍板。

"别别别……我来只是想验证一下自己的演技，至于协议则签不得，因为现如今，我是一位副厅级领导的秘书，我可不想把自己的饭

碗给砸了。”说完，来人颇有礼貌地双手抱拳，满脸虔诚地向几位考官和应聘者、观众深深地作了个揖，而后，转身扬长而去……

面　试

大山里的早晨，山腰间雾霭升腾，山脚下的村庄炊烟袅袅。

李爽爸的叫喊声伴随着糯米饭的香味催醒了正在酣睡的李爽。

“太阳都照到屁股了，还不快点起来，一会儿还要到镇上去赶车哩！”李爽爸手里拿着一沓钱对李爽说：“这是给你去县城面试的钱，２０００元。这可是一年的血汗钱啊！你要好钢用在刀刃上。”

县公安局最近要招一批协警员，以充实乡镇派出所的警力。李爽报了名，并参加了笔试，成绩排在所在镇的第三名。按照一比三面试的比例，他刚好到线。因此他对父亲说：“我知道我是陪太子读书的，去了也白去。我不想白花父母的钱。”

“你不去怎么就知道不行呢？”李爽爸着急地说。

迫于父母的压力，李爽只好怏怏不乐地准备行装。临出门时，母亲把一包用芭蕉叶包好的糯米饭塞进他的包里，说：“这是葱花糯饭。吃了葱花糯饭，脑子聪明开窍。”

李爽来到镇上汽车站时已近中午。站在车边的镇派出所黄所长心急如焚地对他说：“快上车，快上车！就差你一个了！”

李爽顺着黄所长的推搡上了车。车上基本坐满了。待他走到车尾角落一个位子坐下，车子就徐徐开动了。坐在车中部的两个小青年异口同声地指责李爽说：“你总是慢半拍，差点误了我们的大事。”

李爽不悦地对他们说：“要不是黄所长昨晚到家做动员，我还不来呢！我知道去县里面试是陪你们去的，去也白去。”

不知过了多久，李爽迷迷糊糊中听到车上有人在叫喊。他睁开眼睛，眼前的一切令他惊呆了。只见驾驶员后面站着一个蒙面人，手里摇晃着闪光发亮的匕首大声吆喝道：“你们统统听我指挥，把你们身上的钱物放进垃圾篓里。否则，老子就逼司机把车开到悬崖边。狗死，跳蚤跟着死！”

伴随着蒙面人的吆喝声，乘客纷纷从身上掏钱取物，一一放进车上的垃圾篓里。就连刚才责怪李爽的那两个小伙子也乖乖地往篓里投钱。最后，蒙面人指着车尾的李爽喊道："还有你！"

李爽摸着内衣袋厚厚的那沓钱，心里在斗争：拿还是不拿？要钱还是要命？犹豫片刻后，李爽抽出一张百元钞票。可他一转念，不对！岂能让歹徒抢劫得逞！他立马站起来对着蒙面人大声喊道："我身上有的是钱，有胆你就过来拿吧！"

"我操你妈的，你以为我不敢？！"蒙面人一边骂一边摇晃着手中的匕首。车上的人一个个面如土色，胆战心惊。

然而，就在李爽拉开马步，做好迎战准备时，却见蒙面人走到车门口抱起装着钱物的垃圾篓朝司机叫喊停车。

刹那间，李爽紧握拳头箭步如飞地朝蒙面人的背部狠狠地打去。

蒙面人"哎哟"一声"扑通"倒地。接着，李爽一脚踏到蒙面人拿刀的手腕上，迅速抽拉蒙面人的裤带，将蒙面人的双手反剪捆绑起来。

随后，李爽叫司机拨打１１０报警，并掉转车头，开回镇派出所。

李爽制伏了歹徒，大家都转危为安，本应是大快人心之事，可是这时车上却骚乱了起来，有的叫司机停车，有的急着要取回自己的钱物。

李爽责令道："车不能停，钱物不能取，要保护好现场。否则我就放了他，让大家都不得安宁！"经李爽这么一番训斥之后，车上才恢复了安静。

不一会儿，镇派出所黄所长他们赶过来了。黄所长立即率领随行民警奔上客车，先是给蒙面歹徒戴上手铐，接着拍照，做现场笔录。

之后，车上与李爽同去县城面试的那两个青年哀求黄所长说，因为遇上歹徒耽误了面试时间，请求县里给他们补考的机会。黄所长拨通主考官——县公安局局长的电话，将李爽他们耽误面试的原因做了汇报。

黄所长面容灿烂地对李爽他们说：“县局领导说，你们三个都免考了。”听到黄所长说免试，那两个青年人都高兴地跳起来，而李爽却沉默不语。

“其实你们一路来都已经面试过了。”黄所长郑重地说，“现在我受局领导的委托，正式宣布：经过面试，李爽被聘用为本所协警员，警龄从今天算起。”

魔鬼面试

这是我应聘的第１０家公司。

前段时间，我在一家公司干得好好的，可忽然被莫名其妙地炒了鱿鱼。后来才知道，是老板找到了对工薪要求更低的员工。正是七八月份，毕业生像鱼汛一样往大街上涌。而每炒一次员工的鱿鱼，公司就可以发一笔小财。

我只好重新在无数条向前伸着的求职的胳膊的碰撞挤兑中，向一家家公司递上自己的应聘材料。

我觉得我和公司隔着的那张桌子特别的宽，简直像宽阔的江面一样，我坐在一只小船上，战战兢兢向对岸驶去，四周无边无际。一个浪头打过来，我就会消失得无影无踪。

的确，我把材料递上去后，它们就石沉大海了。我打电话去问，要么老是占线，要么对方就不耐烦地说，等通知好了，没接到通知，就说明你没被录用嘛。

也有的公司看上去态度非常好，好得简直像一个慈祥的老人，使每一个应聘者都觉得自己是最有希望的，离被录用不远了，但他就是不给你一个回音。打电话去质问，他还是那么笑眯眯的，仿佛他从来不知道什么叫生气。

碰壁的次数多了，我觉得这样的公司更让人害怕，因为它给人以幻觉和错觉，而对于求职者来说，它们都是能要人命的。我有一个同学，本来说被一家公司录用了，同学高兴得要命，把这一喜讯告诉了许多人，甚至还请人喝了酒，大家也说了许多鹏程万里、工作顺利之类的话。没想到等同学兴冲冲去报到时，公司却告诉他，通知发错了，被录用的不是他，而是另一个人。好长一段时间，我的同学躲在家里不敢出来见人。

现在我走在大街上，看到路边有“公司”的字样便不知不觉起了警惕。我经常会以为路边是一只只猛兽蹲伏在那里，会冷不丁地朝我猛

扑过来。可我又不得不战战兢兢朝它们走过去。

终于有一家单位在接受我的材料后，通知我去面试。

这是一次来之不易的面试，为此我做好了种种准备，外表、举止、气质等等，我都参考求职书籍和相关经验做了精心设计。顺便说一句，我也知道那些求职书籍其实跟算命先生的瞎扯差不多，是万金油式的东西，但关键时刻搽搽万金油大概也没坏处，至少也有个清凉醒脑的作用。我就用这些直接或间接的经验为自己编织了一顶面试的花冠。

我忐忑不安地在长椅上等着。已经有好几个面试者从房间里出来，我估计有的甚至还没等到面试结束。他们捂着脸，气冲冲摔门而去。不用说，他们都失败了。我有些高兴又有些担心。高兴的是，别人失败了，我成功的可能性就大了一些，大概这也算得上一种阴暗心理吧；担心的是，面试大概很难，不知道自己能不能过关。我不想再每天生活在求职的美梦和噩梦的循环之中。哪怕工资不高，我也会接受。

轮到我的时候，我故作镇静地往后拢了拢头发。没想到刚进门，负责面试的女主管指着我就破口大骂，说我是个白痴，是撒谎成性、虚伪恶毒的女人，并问我是不是处女，是不是同性恋，第一次和男人发生性关系是什么时候，胸脯是不是硅胶垫起来的，每星期手淫几次。我忍受着女主管的种种挑剔和污辱。我不想反抗，我已经没那个力气了。末了女主管指摘我是个小偷、骗子、傻×，我的身份证是假的，学历是伪造的。说着，她把我的材料一股脑儿抓起来，扔在我脸上，并喝令我滚出去。

泪水在我眼眶里打转。我几乎要做正当反抗了，但我忽然记起前不久在一家求职类报纸上看到的一则新闻，说是有个地方在招聘员工时流行“魔鬼面试”，即：招聘者会突然冲着毫无防备的求职者大骂，甚至朝他们脸上泼脏水，极尽侮辱之能事，据说这样是为了测试求职者在困难处境下的反应。

我想，说不定这也是独特的面试方法之一种，如果那样，就太好了！这样一想，我就很愉快地捡起地上的材料，步履轻盈地走了出来。

第二天，我果然接到了录用通知，这时我才知道，我参加的是一家精神病院的面试，那里招收护士和清洁工。

只是我有些怀疑，自己是否已得了精神病。